

روبرت غرين

مؤلف كتاب كيف تمسك بزمام القوة: 48 قاعدة ترشدك إليها
الأكثر مبيعاً على قائمة نيويورك تايمز

القوانين اليومية

فكرة تأملية عن:
القوة والإغواء
والإتقان والإستراتيجية
والطبيعة البشرية

366

نقله إلى العربية

عائشة يكن حداد

إبتسام الخضراء

راجعته

د. داود القرنة

العبدكان
Obëkan



The story of Obeikan's success began in 1982 with a single commercial print shop, from our print shop roots, we've grown into a multi-national leader in packaging and education. We're one of Saudi Arabia's hundred largest companies, with more than 3,000 employees and offices in 16 countries. Our business lines are diverse, but a single principle unites them all: the belief that constant innovation and the pursuit of excellence is non-negotiable.

Technology is accelerating the pace at which the world is changing, and we're harnessing its power to become constantly better—more productive, more precise, more responsive—in everything we do. Now, digital transformation of our operations is the common imperative across all of our business lines, nearly 40 years later, Obeikan is still writing new chapters in its success story, establishing an innovation hub. We're eager to share digital solutions that have added significant value to our manufacturing operations, and that can help our customers, our partners, and other businesses thrive as well, and because we believe in the importance of using technology in medical fields, we have founded Obeikan Health in order to offer innovative and smart solutions to healthcare providers through Saned Health platform, thus expanding the reach of their services to patients using Saned Health app.

Our Vision To be the trusted guide in digital transformation, and the leading provider of fully integrated packaging, education, healthcare innovation and digital solutions in the Middle East and North Africa.

Our Mission To enrich those we serve. Across all our businesses and joint-ventures, both at home and abroad, the company is cherished by its customers, partners and most importantly, by those who choose to work here.

Obeikan is an investment group that invests in the future of Saudi Arabia, its people, its businesses and the communities it serves. It does not discriminate between its stakeholders, choosing to treat each player equally and as one family.

بدأت قصة نجاح العبيكان في عام 1982 من خلال مطبعة تجارية واحدة، نمت العبيكان من مجرد مطبعة واحدة لتصبح شركة رائدة متعددة الجنسيات في التعبئة والتغليف والتعليم. نحن من أكبر 100 شركة في المملكة العربية السعودية، ويعمل لدينا أكثر من 3000 موظف في 16 دولة. نمتلك خطوط أعمال متنوعة، لكن يجمعها كلها مبدأ واحد وهو: الإيمان الراسخ بأن الابتكار المستمر والسعي لتحقيق التميز هو هدف لا يتزعزع ولا نعيد عنه.

تسرع التكنولوجيا وتيرة تغيير العالم، ونحن نسعى بقوة للاستفادة منها بشكل مستمر لتحسين الإنتاجية والوصول لأعلى مستويات الدقة وتعزيز الاستجابة في كل ما نقوم به. لقد أصبح التحول الرقمي الآن في عملياتنا عنصراً هاماً لا غنى عنه في جميع قطاعات أعمالنا، وبعد ما يقرب من 40 عاماً، لا تزال العبيكان تكتب فصولاً جديدة في قصة نجاحها، من خلال كونها مركزاً للابتكار. نحن متحمسون لتقديم الحلول الرقمية التي أضافت قيمة كبيرة لعمليات التصنيع لدينا، والتي يمكن أن تساعد عملائنا، وشركائنا، والشركات الأخرى لتزدهر كذلك.

ولأننا نؤمن بأهمية استخدام التكنولوجيا في مجالات الصحة قمنا بتأسيس شركة العبيكان للصحة والتي تقدم الحلول الذكية والمبتكرة لمقدمي الرعاية الصحية عبر منصة ساند للصحة وتعمل على إيصال خدماتهم للمرضى من خلال تطبيق ساند.

رؤيتنا أن نكون المرجعية الموثوقة بها في التحول الرقمي، والمقدم الرائد للحلول المتكاملة في مجال التعبئة والتغليف والتعليم والرعاية الصحية والابتكار والحلول الرقمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

رسالتنا إثراء هؤلاء الذين نعمل على خدمتهم، في جميع أعمالنا، وشركائنا في الداخل وفي الخارج، فالعبيكان تعزز بجمع العملاء والشركاء، وبالأخص أولئك الذين يختارون العمل في المؤسسة.

العبيكان هي مجموعة استثمارية تستثمر في مستقبل المملكة العربية السعودية وشعبها والشركات والمجتمعات التي تخدمها. العبيكان لا تميز بين أي من الأطراف وتعاملهم جميعاً على قدم المساواة وكعائلة واحدة.



القوانين اليومية

فكرة تأملية عن:

القوة والإغواء
والإتقان والإستراتيجية
والطبيعة البشرية

366

روبرت غرين

نقله إلى العربية

عائشة يكن حداد

إبتسام الخضراء

راجعته

د. داود القرنة

العبدان
Obékan

Original Title

The Daily Laws

366 Meditations on Power,
Seduction, Mastery, Strategy,
and Human Nature

Authors: Robert Greene

ISBN-10: 593299210

ISBN-13: 978-0593299210

An imprint of Penguin Random House LLC
penguinrandomhouse.com

Copyright © 2021 by Robert Greene

حقوق الطبعة العربية محفوظة للبيكان بالتعاقد مع الناشر روبرت غرين.

© **البيكان**
Obeikan 1443 - 2021

② شركة البيكان للتعليم، 1444هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

غرين، روبرت

القوانين اليومية/ روبرت غرين - ط1. - الرياض، 1444هـ.

448 ص؛ 16.5 × 24 سم

ردمك: 978-603-509-470-2

أ. العنوان

1 - علم النفس

1444 / 2825

ديوي 150

الطبعة العربية الأولى 1444هـ / 2023م

نشر وتوزيع
البيكان
Obeikan

المملكة العربية السعودية-الرياض-طريق الملك فهد-مقابل برج المملكة

هاتف: +966 11 4808654، فاكس: +966 11 4808095

ص.ب: 67622 الرياض 11517



جميع الحقوق محفوظة. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ (فوتوكوبي)، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر.

مُحتَوَيَاتُ الْكِتَابِ

7.....	المقدمة
1	كانون الثاني/ يناير
13	مهمتك في الحياة: زرع بذور الإتيقان
2	شباط/ فبراير
49	التدريب المثالي: كيف تغيّر نفسك؟
3	آذار/ مارس
83	تأثير المعلم: تفعيل المهارات والوصول إلى الإتيقان
4	نيسان/ أبريل
119	رجل البلاط المثالي: ممارسة لعبة السلطة
5	أيار/ مايو
155	لاعبو السلطة المفترضون غير اللاعبين: تعرّف الأنماط السامة واستراتيجيات القوة المقنّعة
6	حزيران/ يونيو
195	الحرفة المقدسة: إتيقان فن المخادعة والتلاعب
7	تمّوز/ يوليو
229	الشخصيّة المغوية: اختراق الأفئدة والعقول
8	آب/ أغسطس
265	سيّد الإقناع: التخفيف من مقاومة الناس
9	أيلول/ سبتمبر
299	الإستراتيجي الكبير: الخروج من جحيم التكتيك

10 تشرين الأول / أكتوبر

337 الذات العاطفية: التصالح مع جانبنا المظلم

11 تشرين الثاني / نوفمبر

373 الإنسان العقلانيّ: إدراك ذاتنا العليا

12 كانون الأول / ديسمبر

409 السمو الكوني: توسيع العقل إلى أبعد مدى



المقدمة

منذ

بداية وجود النوع البشري اعتمدنا على ارتباطنا بالواقع سعياً للحفاظ على بقائنا ولضمان نجاحنا [في هذا المسعى]. بالنسبة إلى أسلافنا كان ذلك يعني ضرورة التعامل مع البيئة المحيطة بمنتهى الحساسية، لكشف أي تغييرات تطرأ على الطقس، وللتنبه إلى اقتراب الوحوش الضارية، ولتمييز المواقع التي يمكن أن تُتاح فيها فرصة الحصول على الغذاء. تعيّن عليهم التزام الحذر واليقظة والانشغال الدائم بالتفكير، فيما تعبّر عنه البيئة التي يعيشون فيها.

في ظل تلك الظروف التي عاش فيها أسلافنا محاطين مباشرةً بضغط لا ترحم، حين كانت الغفلة تعني الحد الفاصل بين الحياة والموت، تطور الدماغ البشري ليغدو أداة تساعد البشر لا في كشف الأخطار وحسب؛ ولكن في إرشادهم إلى طرق السيطرة التدريجية، على بيئة لا يؤمن جانبها. عندما بدأ أسلافنا بالانكفاء داخل ذواتهم، [لتفحص أفكارهم ومشاعرهم الداخلية]، وأسلموا قيادهم لرغباتهم وتخيلاتهم، عاجلهم الواقع بعقاب صارم على الأوهام، التي خطرت ببالهم، وعلى القرارات الخاطئة التي توصلوا إليها.

اليوم، وبعد مئات آلاف السنين، ما زلنا نملك العقل المصمّم نفسه لتحقيق الهدف نفسه. ولكن بالنظر إلى تنامي سيطرتنا على البيئة، وإلى الضعف الشديد الذي اعتري الضغوط المادية، غدت الأخطار المحدقة بنا أكثر مكرًا وغموضًا - إذ باتت تتخذ شكل الأشخاص بتركيبيهم النفسية المخادعة (لا شكل النمر)، وتتجلى في الألاعيب السياسية والاجتماعية الماكرة، التي نجد أنفسنا مضطرين إلى ممارستها. ولكن نتيجة وجود تلك الأخطار الخفية أصبحت المشكلة العويصة التي نواجهها تكمن في تضاؤل حساسية أدمغتنا للبيئة المحيطة، لأننا ننكفئ داخل ذواتنا، ونتوه في أحلامنا وتخيلاتنا. تحوّلنا إلى مخلوقات ساذجة.

ويبدو أن هذه الخلطة الخطرة ليست كافية، إذ تنزع ثقافتنا بدورها إلى حشو أدمغتنا بكل أنواع الأفكار والانطباعات الزائفة، التي تدفعنا إلى تصديق أوهام حول ما ينبغي أن يكون عليه العالم والطبيعة البشرية، بدل أن تكشف لنا صورتيهما الواقعتين. نصدق نحن كل ذلك بوهم الاعتقاد: أنه حقيقي، وتنصرف بموجب تلك المفاهيم المغلوطة، ولكن كما حصل في العصور الماضية تسارع البيئة والواقع إلى عقابنا على سلوكنا المخدوع بالأوهام. هنا لا يصل الأمر بالضرورة حد فقداننا حياتنا؛ لكن مهنتنا وعلاقاتنا يمكن أن تتخذ منحى خاطئاً. فعندما نواجه المحن نلوم الآخرين في حين أن المشكلة كامنة داخل نفوسنا طوال الوقت، نتيجة سذاجتنا والتخيلات التي تشبّعنا بها، ووجّهت أفعالنا من دون أن نعي.

سوف أعرض في ما يلي بعض المفاهيم الزائفة، التي تتطوي عليها ثقافتنا، والتي تدفعنا إلى الانحراف عن جادة الصواب: على سبيل المثال، عندما يتعلق الأمر بمهنتنا نحسب أن المؤسسة التعليمية، [التي تخرجنا فيها] ومعارفنا وارتباطاتنا الشخصية، تمثل جميعها العامل الرئيس في نجاحنا المستقبلي. ونعتقد أن من الواجب تفادي ارتكاب الأخطاء أو الفشل أو النزاع من أي نوع مهما يكن الثمن، وأن علينا المسارعة إلى جني المال، وكسب الاهتمام، والارتقاء إلى المراتب العليا [في الوظيفة التي نعمل بها]. ننخيل أن العمل ينبغي أن يكون مصدر متعة، وأن الشعور بالضجر مزعج، وأن علينا سلوك أقصر السبل لإتقان العمل الذي نؤديه. نتصور أن الإبداع ملكة أودعها الخالق فينا، هبة طبيعية، ونشعر أن الجميع متساوون، وأن التراتيبات [التسلسل الهرمي] أمر عفا عليه الزمن.

في علاقاتنا مع الناس نتصرف انطلاقاً من يقيننا، بأن معظم أصدقائنا وزملائنا يحبوننا، ويتمنون لنا الخير. نعتقد أن بإمكاننا الثقة بأصحاب السلوك السيئ، لمجرد ادعائهم بأنهم عادوا إلى جادة الصواب، كما نعتقد أن الأشخاص ذوي المبادئ والقناعات الراسخة، الذين يملكهم الغضب [عند الإهانة] صادقون، وأن من يشغلون مراكز قوة -بمن فيهم مديرونا في العمل- لا يشعرون بالقلق. ننخيل أن الأشخاص الذين يتصرفون بمنتهى اللطف والمرونة، لا يمكن أن يخفوا خلف هذا المظهر طبيعة قاتمة ومراوغة، ونتوهم أن الأشخاص الذين يعتقدون أفكاراً تقدمية، يتسمون بطبيعة فاضلة متوافقة مع تلك الأفكار، وأن الناس يشعرون بالامتنان لأي معروف نقدمه لهم.

وفيما يتعلق بنا، نتخيل أن التصرف بأمانة وصدق، وإعلام الآخرين بما يدور في أذهاننا بدقة، هي أمور في غاية الأهمية، وأن التباهي بالصفات التي نتميز بها - الذكاء أو الدأب في العمل، وإلى ما هنالك - يُعدُّ أمرًا مقبولا. عندما تواجهنا ظروف مناوئة، نشعر أننا ضحايا، لا نتحمل أي مسؤولية في ما حصل. نحن نلاحظ بالطبع وجود أشخاص يتصفون بالنرجسية والعدوانية، تملأ نفوسهم مشاعر الحسد والشعور بالعظمة، ويميلون إلى التلاعب [بالآخرين]، لكننا نعتقد أن هؤلاء مجرد أشخاص قلائل، تسرب الفساد إلى نفوسهم، وأننا لا نتصف بأي من تلك الخصال.

ما يحصل غالبًا هو أننا ندخل ميدان العمل في سن مبكرة - إلى حدٍّ ما - محمّلين بعبء تلك الأوهام، وعلى حين غرة يباغتنا الواقع بصفعة. نكتشف أن هنالك أشخاصا ضعاف الشخصية، لا يتورعون عن اللجوء إلى المكر والخداع، وأن هؤلاء لا يشبهون مظهرهم في شيء. يفاجئنا عدم مبالاتهم، أو تصرفاتهم غير المتوقعة، التي تتم عن الغدر. وإذا تصرفنا على سجيّتنا، وصرّحنا بما يدور في أذهاننا، فقد يوقعنا ذلك في مشكلات لا حصر لها. وبمرور الوقت، ندرك أن ميدان العمل موبوء بالألاعيب، التي لا يتقنها سوى الدهاة، والتي لم يجر إعدادنا لمواجهتها.

أحيانًا، يمكن أن تؤدي بعض القرارات، التي نتخذها في المجال المهني، والتي تنطلق من الرغبة في جني المال وكسب الاهتمام، إلى وضع يستنزف عواطفنا، ويزيح عن أعيننا غشاوة الأوهام، ويدخلنا في مأزق يصعب الخروج منها. ولكن إذا تقادينا مواجهة أنفسنا بصدق، ولجأنا إلى التهوين من شأن نقائصنا ومواطن ضعفنا، نجد أنفسنا عالقين في أنماط سلوكية، نعجز عن التحكم فيها. ومع مرور السنين، وتراكم حالات إساءة فهم الأمور على حقيقتها، إضافة إلى العثرات والقرارات المنفصلة عن الواقع، تتسلل إلى نفوسنا أحاسيس المرارة والارتباك، لتقودنا إلى الدمار.

كان هديفي من تأليف هذا الكتاب هو تصحيح مسار تلك الأنماط المؤذية، وإعادة ارتباطك بالواقع. يستهدف الكتابُ الأوهامَ العديدة، التي تشرّبناها جميعًا [منذ الطفولة]، ويسعى إلى تكييف عقولنا، لاستيعاب الخصال الأكثر رسوخًا في الطبيعة البشرية، ولمعرفة الكيفية التي تعمل بها أدمغتنا فعليًا. كما يسعى الكتاب لتحويلك إلى

شخص واقعي راديكالي، بحيث تصبح قادرًا -بعد قراءة الكتاب- على الاستمرار بجهدك الخاص، ومتابعة رؤية الناس والأحداث، من خلال هذا المنظور الواضح، وبذلك تغدو أكثر تحسُّسًا للأخطار والفرص الكامنة في بيئتك الاجتماعية. الكتاب هو حصيللة أبحاث مكثفة، استمرت خمسة وعشرين عامًا، وتناولت موضوعات السطوة، والقدرة على الإقناع، والإستراتيجية، والتفوق، والطبيعة البشرية، وهو خلاصة الدروس التي أوردتها في كُتبي الأخرى.

سوف تساعدك المواد الواردة في الأجزاء الثلاثة الأولى، [ويحمل كل منها اسم أحد الشهور] في التحرر من الأصوات الخارجية، التي لا تكف عن تقديم النصائح إليك، بشأن المهنة التي يجب أن تعمل بها، وسوف تعيد ارتباطك بالصوت النابع من داخلك [رأيك الشخصي]، وبكل ما يجعلك مخلوقًا فريدًا، وبالغاية التي تسعى لتحقيقها، وبدافعك الداخلي [الذي يوجهك للعمل بمهنة، تشعر أنك خلقت لممارستها]. وفي اللحظة التي يتم فيها هذا الارتباط، يصبح لديك دليل يرشدك في كل القرارات، التي ستتخذها لاحقًا في حياتك المهنية. سوف تبين لك المواد المذكورة: أن الدراسة والمال ليسا كل ما يهم؛ الأهم هنا هو مثابرتك، وقوة رغبتك في التعلُّم؛ وأن حالات الفشل والأخطاء والنزاعات [ضمن مجال العمل]، غالبًا ما تمثل أفضل مصدر للتعلُّم؛ كما ستبين لك أن الإبداع والتفوق الحقيقيين هما ثمرة كل ما ذكر.

تقدم لك الفصول المعنونة بأسماء الأشهر الثلاثة التالية: التوجيهات اللازمة لمساعدتك في إدراك السياسة السائدة في ميدان العمل، وتوضح لك مدى خطورة الاعتقاد: أن المظاهر تعبّر عن واقع الحال، كما تساعدك في تمييز الأنماط الخطرة، قبل أن تتحكم هذه الأنماط في دوافعها العاطفية، وتعلِّمك كيفية التخطيط للتفوق على دهاء المتلاعبين الكبار في ميدان العمل.

تشرح لك الفصول المعنونة بأسماء الأشهر الثلاثة، التي تلي ذلك الأسلوب الفعلي للإقناع، وممارسة التأثير -لا عن طريق التفكير بنفسك أولاً، والكشف عما يدور في ذهنك، بل عن طريق فهم ذهنية الآخرين، والتوجه إلى مراعاة مصالحهم الخاصة. سوف تساعدك الفصول المذكورة في التحوُّل إلى مخطّط إستراتيجي بارع

في الحياة، قادر على تعزيز القضايا التي تؤمن بها بعمق بطريقة فاعلة، كما ستساعدك في تحقيق أهدافك.

تقدم لك الفصول الثلاثة الأخيرة شرحاً مسهباً للدوافع الأساسية المحركة للسلوك البشري، بما في ذلك سلوكك الخاص. وهي إذ تدفعك إلى إمعان التفكير بحقيقتك، وإلى إدراك أنك كائن بشري تشوب طبيعته بعض النقائص، شأن الكائنات البشرية الأخرى، فإنها لن تجعلك فقط أكثر تعاطفاً مع الآخرين، وأكثر تقبلاً لهم؛ لكنها ستعرفك إلى جانب ذلك بالأسلوب الأمثل، الذي يتيح لك تغيير الأنماط السلبية الكامنة في شخصيتك. سوف تبين لك المواد الواردة في هذه الفصول: أنك عندما تواجه مخاوفك العميقة من الموت والفناء، تغدو قادراً على الانفتاح على الطبيعة الحقيقية للحياة، التي توقع الرهبة في النفس، وتدرِك قيمة كل لحظة ما زالت متاحة لك للاستمتاع بعظمة هذه الحياة.

جرى انتقاء المواد من خمسة كتب من تألّيفي، ومن جزء من الكتاب الذي أقوم بتأليفه حالياً، The Law of the Sublime؛ (قانون السُّمو)، ومن مقابلات وأحاديث أجريتها طوال سنوات، ومن المدونات والمقالات التي نشرتها عبر الإنترنت. ذكرت في نهاية كل مادة عنوان الكتاب الذي اقتبست منه المادة، إضافة إلى رقم الفصل، بحيث يتاح لك التعمق أكثر في دراسة فكرة ما محددة. يحمل كل فصل [شهر] عنواناً محدداً، وفكرة فرعية، ويبدأ بمقالة قصيرة توضح ارتباط الأفكار الواردة في كتبي بتجارب الشخصية، وبالمشقات التي تكبدها، وبالدروس الواقعية التي استخلصتها من تلك التجارب والمشقات.

يمكن قراءة كتاب القوانين اليومية بانتقاء بعض الفصول، وتجاوز بعضها الآخر، حسب الرغبة، وحسب توافق الأفكار الموجودة فيها، مع المسائل التي تعنيك في هذه المرحلة المحددة من حياتك. ولكن من الأفضل قراءة الكتاب بكامله، بدءاً من أي تاريخ يصادف حصولك عليه، وبذلك يقدم لك الكتاب معلومات شاملة، تتيح لك الإحاطة التامة بكل موضوع، ويتخلل أفكارك، ويساعدك في اكتساب العادة الأساسية المتمثلة في رؤية الأمور على حقيقتها. وكجزء من هذه العادة، يفضّل تدوين كل ما يمكن تدوينه من الملاحظات، والربط بين المواد وتجاربك الخاصة بالماضي والحاضرة. والأفضل من ذلك تطبيق بعض الأفكار عملياً، ومن ثم التفكير ملياً بالتجارب الحياتية الواقعية، التي تعقب ذلك.

أخيرًا، بإمكانك اعتبار كتاب القوانين اليومية رواية تطويرية من نوع ما. كانت الرواية التطويرية bildungsroman - وهي مشتقة من كلمة ألمانية، تعني (رواية تطويرية) أو (رواية تعليمية) - جنسًا أدبيًا، ظهر في القرن الثامن عشر، واستمر حتى عصرنا الحالي. في هذا النوع من الروايات يدخل أبطال القصص، وهم غالبًا في مقتبل الشباب، معترك الحياة، وقد امتلأت أدمغتهم بأفكار ساذجة. يسير بهم المؤلف في رحلة، يعبرون خلالها أرضًا تعج بالأوغاد والمحتالين والمغفلين. لكن العالم الواقعي يعلمهم بالتدريج، كيف يتخلصون من أوهامهم العديدة. يبدأ هؤلاء بإدراك أن الواقع أكثر ثراء وتشويقًا - بما لا يقاس - من كل الأوهام التي تربوا عليها؛ وينتهي بهم الأمر بالتحول إلى أشخاص مستيرين، يمكن التعويل عليهم، بعد أن صقلتهم التجارب القاسية، واكتسبوا حكمة تفوق ما يتمتع به أقرانهم من حكمة.

سوف يصحبك كتاب القوانين اليومية، أنت بطل القصة، في رحلة مماثلة، تعبر خلالها أرضًا تعج بأنواع خطيرة من البشر، وسوف يساعدك في التخلص من أوهامك، ويكسبك صلابة تساعدك في خوض المعارك التي تنتظرك، بحيث تجد السلوى والمتعة في رؤية الناس والعالم على حقيقتهم.

نحن لم نوهب الحكمة، بل يتعين علينا اكتسابها بأنفسنا بعد القيام برحلة نقطع خلالها القفار؛ رحلة لا يمكن لأحد القيام بها بدلًا عنا... فالشخصيات التي تحظى بإعجابك، والمواقف التي تتوسم فيها النبيل، لا تتولد عن تدريب يمنحه والد في المنزل، أو معلمون في المدرسة، بل هي انبثقت عن بدايات نشوء جماعات مختلفة بالكامل، جاءت ردة فعل على تأخير كل ما هو شرير ومبتذل، كان يحيط بها ويطوقها. هي إذا تمثل كضاحا وانتصارا.

(الكاتب الفرنسي مارسيل بروس، مؤلف رواية البحث عن الزمن المفقود (Marcel Proust))



مهمتك في الحياة زراعة بذور الإتيقان

نحن مخلوقات فريدة منذ اللحظة التي نبصر فيها النور. يتجلى هذا التفرد جينياً في صيغة الحمض النووي، التي يحملها كل منا. نحن ظاهرة لا تتكرر في الفضاء المحيط بنا - فتركيبتنا الجينية المحددة لم توجد سابقاً، ولن تتكرر لاحقاً. يبدأ تفرد كل منا بالتعبير عن نفسه منذ الطفولة، من خلال ميول أساسية معينة، وهي مجموعة قوى تكمن داخل نفوسنا، صادرة عن موقع لا يمكن للكلمات التعبير عن عمق أغوارها، تجذبنا بعيداً عن الآخرين، وتزيّن لنا خوض تجارب معينة. وإذا تدفّعنا تلك القوى في هذا الاتجاه أو ذاك؛ فإنها إنما تؤثر في تطور أدمغتنا بطرق بالغة الدقة - سأشرح هذه الفكرة كالتالي: في اللحظة التي تبصر فيها النور، تُزرع بذرة داخلك، هذه البذرة هي تفردك، وهي ترغب بأن تنمو وتتحوّل وتزهر، بما يحقق أقصى إمكانياتها، لأنها تمتلك طاقة طبيعية تسعى إلى تأكيد ذاتها. مهمتك في الحياة هي رعاية هذه البذرة، لكي تزدهر وتعبّر عن تفردك، عن طريق الأعمال التي تنجزها. لديك هنا مصير ينبغي تحقيقه، وكلما قوي إحساسك بوجود هذا المصير، وبرغبتك في الحفاظ عليه - بشكل قوة أو صوت داخلي، أو بأي شكل كان - ازدادت فرصتك في إنجاز مهمتك في الحياة، وفي بلوغ درجة الإتيقان. الفكرة الرئيسة التي يتناولها هذا الجزء من الكتاب، [الذي يحمل عنوان يناير / كانون الثاني]، تكمن في كيفية اكتشاف مهمتك في الحياة، والهدف الذي خلقت لتحقيقه، ومن ثم تطوير هذه المهمة وهذا الهدف.

أدركتُ في سن مبكرة - في الثامنة من عمري على ما أعتقد - أنني أرغب في أن أصبح كاتباً، فقد كانت الكتب والكلمات تستهويني إلى حد بعيد. عندما بلغت سن الشباب،

فكرت أولاً في أن أصبح روائياً، ولكن بعد إنهاء دراستي الجامعية، وجدت نفسي مضطراً لكسب رزقي، وهكذا أدركت أن تأليف الروايات لم يكن بالفكرة العملية. كنت آنذاك أعيش في نيويورك، وتحولت إلى العمل في الصحافة، لتأمين متطلبات الحياة على الأقل. في أحد الأيام، كنت أتناول طعام الغداء مع رجل انتهى لتوه من تحرير مقال، كتبته لإحدى المجلات، بعد أن تجرع الرجل ثلاثة كؤوس من المارتيني، اعترف لي بالسبب الذي دفعه لدعوتي إلى تناول الغداء. قال لي: «عليك أن تفكر جدياً بممارسة مهنة أخرى، لأنك لم تُخلق لتكون كاتباً، فكتاباتك تتسم بالتفكك الشديد، وأسلوبك في غاية الغرابة. أما أفكارك فتستعصي على القارئ العادي. روبرت، أدرس القانون أو أدرس إدارة الأعمال، وفر على نفسك العناء».

عندما سمعت ما قاله شعرت في البداية كأنني تلقيت ضربة موجعة على معدتي. لكنني اكتشفت خلال الأشهر التي تلت الحادثة أمراً مهماً يتعلق بي؛ كنت أساساً قد اخترت مهنة لا تناسبني، وانعكس هذا الافتقار للتوافق جلياً في كتاباتي. توصلت إلى القرار بأن من الأنسب لي ترك العمل في مجال الصحافة، وكان إدراكي لهذا الواقع بداية مرحلة جديدة في حياتي، لم أتوقف خلالها عن التجوال. تنقلت في كل أنحاء أوروبا، ومارست كل ما يخطر في البال من أعمال؛ عملت في مجال البناء في اليونان، ودرّست اللغة الإنجليزية في برشلونة، وعملت موظف استعلامات في فندق بباريس، وديلاً سياحياً في دبلن، والتحقّت بالعمل كمتدرب في شركة إنجليزية، تنتج أفلاماً تلفزيونية وثائقية، وجربت تأليف الروايات والمسرحيات. ثم عدت إلى لوس أنجلوس، في ولاية كاليفورنيا، حيث ولدت ونشأت. مارست مختلف أنواع الأعمال، بما في ذلك العمل في وكالة تحريات، ثم دخلت مجال صناعة الأفلام السينمائية، وعملت مساعد مخرج، أنجزت خلال هذه المدة بعض أعمال البحث، وصياغة القصص، وكتابة السيناريوهات. وكنت قد مارست ما يقرب من ستين عملاً مختلفاً، خلال مرحلة التجوال، التي دامت عدة سنوات. ولكن بحلول عام 1995 بدأ والداي (باركهما الله) يشعران جدياً بالقلق بشأني، إذ كنت قد بلغت السادسة والثلاثين، وكان الانطباع السائد عني أنني إنسان يشعر بالضياع، ويعجز عن الاستقرار. مرت لحظات راودتني فيها مشاعر الشك والاكتئاب، لكنني لم أشعر بالضياع، كان هناك شيء يعتلج داخلي، ويمنحني القوة على الاستمرار، ويوجّهني في مسار حياتي.

تابعت السعي والاكتشاف، لأنني كنت أتوق إلى خوض المزيد من التجارب، لكنني لم أتوقف عن الكتابة. وبينما كنت في إيطاليا أزاوّل عملاً ما في العام المذكور، قابلت رجلاً يدعى جوست إلفرز (Joost Elffers)، يعمل في مجال تغليف الكتب وإنتاجها. ذات يوم، وبينما كنا نتمشى معاً على رصيف ميناء مدينة البندقية، وإذ به يسألني: إن كانت لدي أفكار تصلح لكتاب.

فجأة، ومن دون أي مقدمات، خطرت في بالي فكرة. قلت لجوست: إنني كنت دائماً أهوى قراءة الكتب التاريخية، وإن القصص التي قرأتها عن يوليوس قيصر (Julius Caesar) وعائلة بورجيا (Borgias) الإيطالية، التي رعت الفنون في عصر النهضة، و[الملك الفرنسي] لويس الرابع عشر (Louis XIV)، لا تختلف في شيء عن القصص، التي عاينتها شخصياً في مختلف الأعمال التي مارستها، وإن كانت هذه الأخيرة أقل دموية. فالبشر يتوقون للحصول على السطوة، لكنهم يفضلون إخفاء هذا التوق، ولذلك يلجؤون إلى التحايل. فهم يتلاعبون [بالباحثين]، وينصبون المكائد سرّاً، في حين يتظاهرون بالدمائة، وحتى بالورع والتقوى. سوف أكتشف أنا تلك الألغاز.

وبينما كنت أشرح له هذه الفكرة التي خطرت ببالي من دون سابق تصور، والتي تحولت لاحقاً إلى موضوع كتابي الأول The 48 Laws of Power، شعرت بشيء ما يتحرك في أعماقي، اجتاحني شعور هائل بالإثارة، اهتز معه كياني، بدا شعوراً طبيعياً، كأنه المصير المقدر لي، وعندما لاحظت حماسه للفكرة، تنامت مشاعر الإثارة في نفسي. قال لي: إن الفكرة لاقت هوى في نفسه، وإنه سيدفع لي تكاليف معيشتي خلال مرحلة تأليف النصف الأول من الكتاب، ومن ثم يحاول بيعه إلى إحدى دور النشر، لأنه الجهة التي تقوم بأعمال التغليف والتصميم والإنتاج. بعد أن عدت إلى مدينة لوس أنجلوس وبدأت بتأليف كتاب The 48 Laws، أدركت أن تأليف هذا الكتاب هو الفرصة التي لن تتكرر في حياتي، درب النجاة الوحيد، الذي سيضع حداً لسنوات التجوال. ولهذا شرعت بالعمل بكل كياني، بذلت في الكتاب كل ما أملك من طاقة، لأنني شعرت بأنني إذا لم أجعل منه كتاباً ناجحاً ورائجاً، فسوف يكون الفشل مصيري طوال حياتي. رويت فيه كل الدروس التي تعلمتها، ووصفت التدريب الذي تلقينته ككاتب، والدقة التي اكتسبتها من عملي في الصحافة، وكل التجارب المفيدة والسيئة، التي راكمتها خلال ممارستي لما يقرب من ستين

عملًا مختلفًا، كما ذكرت كل المديرين البغيضين، الذين عملت معهم. شعر القراء بالإثارة التي كانت تنطلق من داخلي في أثناء تأليف الكتاب، ولدهشتي البالغة حقق الكتاب نجاحًا باهرًا، ولاقي رواجًا فاق توقعاتي.

عندما أتذكر تلك الأحداث الآن، بعد مرور خمسة وعشرين عامًا، أدرك أن الشيء الذي كان يمنحني القوة على الاستمرار، ويوجهني (والذي سبق أن ذكرته) هو إحساس بوجود هدف، بوجود مصير. كأن ذلك الصوت الداخلي، كان يهمس في أذني قائلاً: «لا تستسلم، تابع المحاولة، تابع المحاولة»، وكان، منذ أن سمعته لأول مرة في طفولتي، يوجهني صوب مهمتي في الحياة. مرت سنوات خضت فيها العديد من التجارب، وارتكبت العديد من الأخطاء، وواجهت العديد من العواقب، لم يفارقتي فيها ذلك الصوت، بل ساعدني في متابعة مسيرتي في الحياة، يحدوني أمل غريب، لم أكن لأجد له تفسيرًا.

الآن، وبعد أن ألقت العديد من الكتب، لا أزال ملتزمًا بتلك المهمة، ولا أزال، مثل أي إنسان آخر، بحاجة إلى الشعور بوجود هدف، لكي يرشدني في مسيرتي من دون كلل، لأن كل كتاب أؤلفه يجب أن يبدو جزءًا من مصيري، قدرًا مكتوبًا. هذا الإحساس بوجود هدف، الذي تملكني طوال حياتي، والذي غدا أكثر وضوحًا منذ خمسة وعشرين عامًا، كان برأيي المرشد لي طوال اللحظات الصعبة في حياتي. وأعتقد أن بإمكانه إرشاد أي شخص في اللحظة التي يشعر فيها هذا الشخص بوجوده داخله، في اللحظة التي يسعى فيها للعثور عليه.

الدرس الحقيقي هنا هو: أن الوصول إلى هدف في طلب مني الكثير من الوقت، واجهت خلاله تقلب الأحوال أكثر من مرة. إذًا، يمكن أن يتحقق وصولك إلى الهدف في مرحلة لاحقة من حياتك - في الثلاثينيات أو الأربعينيات، أو حتى بعد ذلك. وهكذا تغيرت حياتي بالكامل في اللحظة التي التزمت فيها بتحقيق مهمتي في الحياة.





اكتشف دافعيتك الداخلية

يمسك كل إنسان حظه في يديه، مثلما يمسك النحات المادة الخام، التي سيشكل منها تمثالاً، وينطبق ذلك على باقي الفعاليات الفنية الأخرى تماماً، مثلما ينطبق على هذه الفعالية. نحن نأتي إلى الحياة مزودين بالإمكانية فقط، أما المهارة المرتبطة بصياغة المادة، لتصبح بالشكل الذي نرغب به؛ فينبغي تعلّمها وتعهدها بالرعاية والاهتمام Khaled.

-الكاتب الألماني يوهان ولفغانغ فون غوته (John Wolfgang Von Goethe)

أنت تمتلك قوة داخلية من نوع ما توجهك صوب مهمتك في الحياة -أي صوب ما قدّر لك إنجازَه خلال حياتك. خلال مرحلة الطفولة، تشعر بهذه القوة بوضوح، لأنها توجّهك إلى فعاليات وموضوعات، تتلاءم وميولك الطبيعية، وتوقد في نفسك فضولاً بدائياً كامناً في الأغوار العميقة [داخل نفسك]. خلال السنوات اللاحقة؛ وعندما تبدأ بالإصغاء أكثر فأكثر إلى ما يقوله والداك وأقرانك، وتشغلك دواعي القلق اليومية، التي تؤثر فيك سلباً، تتضاءل تلك القوى، ويعتريها الضعف أحياناً، وهنا يمكن أن يشكل لك ذلك مصدراً للتعاسة الناجمة عن فقدان الصلة بحقيقتك، وبكل ما يجعل منك إنساناً فريداً. الخطوة الأولى للوصول إلى الإتقان تأتي دائماً من داخلك - وهي تتمثل في معرفة شخصيتك الحقيقية والعودة للارتباط بقوتك الفطرية، وعندما تتضح لك الصورة، سوف يوصلك ذلك إلى المهنة المناسبة، وتنظم باقي الأمور على نحو منطقي. بإمكانك البدء بهذه العملية في أي مرحلة [من مراحل حياتك].

🌟- القانون الرومي: بلوغ الإتقان صيرورة متواصلة، تبدأ باكتشاف دافعك الداخلي.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.



أَعِدِ الارتباط بموضوع هوسك الطفولي

عندما كانت ماري كوري (Mary Curie)، عالمة الفيزياء بولندية الأصل، التي اكتشفت الراديوم، في الرابعة من عمرها، دخلت يومًا إلى غرفة مكتب والدها، ووقفت مذهولة أمام خزانة زجاجية، تضم كل أنواع أدوات المخبر، الخاصة بالتجارب الكيميائية والفيزيائية. تكررت زياراتها إلى الغرفة، لتقف وتتأمل تلك الأدوات، وتتخيل مختلف أنواع التجارب، التي يمكنها إجرائها بواسطة تلك الأنابيب وأجهزة القياس. بعد سنوات، وعندما دخلت مخبرًا حقيقيًا للمرة الأولى، وأجرت بعض التجارب بنفسها، أعادت مباشرة الارتباط بموضوع هوسها الطفولي؛ أدركت أنها عثرت على المهنة التي خلقت لأجلها.

👉 القانون اليومي: عندما كنتَ طفلًا كنتَ مهووسًا بهذا الأمر لسبب وجيه، أَعِدِ الارتباط به.

الإلتقان رقم 1

اكتشف شغفك- مهمة الحياة.



كانون الثاني / يناير

الصوت الداخلي

الطريقة الوحيدة لاستعادة معنى الحياة وجدارتها بالعيش، تكمن في استعادة قوة التجارب، وامتلاك أصوات داخلية محفزة، آتية من داخل النفس، هذا بالإضافة إلى القدرة على سماع هذه الأصوات.

(عالم علم النفس الأمريكي أبراهام ماسلو Abraham Maslow)

سحرتني الكلمات منذ طفولتي. ما زلت أذكر يوم قامت مدرّستي في الصف الرابع بتعليق كلمة carpenter (نجار)، وطلبت منا تركيب قدر ما نستطيع من الكلمات المؤلفة من حروف هذه الكلمة، تحديداً؛ مثل «ant نملة»، «pet حيوان أليف»، «car سيارة». كان أول ما تبادر إلى ذهني هو التساؤل: «ياللعجب! هل يعني ذلك أن بالإمكان إعادة ترتيب حروف أي كلمة، بحيث تتشكل كلمات أخرى؟» والواقع أن الفكرة أسرتني. يصعب التعبير بالكلمات عن الأمور التي تجذب اهتمام الأطفال، والتي يطلق عليها أبراهام ماسلو اسم: (الأصوات الداخلية المحفزة). يشير ماسلو إلى أن الأطفال يعرفون بدقة، ومنذ نعومة أظفارهم، الأشياء التي يحبونها والأشياء التي لا يحبونها، مضيفاً أن هذه سمة بشرية إلى أبعد حد، وذات تأثير بالغ الفاعلية. أنت أيضاً كانت لديك تلك الأصوات المحفزة في داخلك، كنت تكره القيام بفعالية محددة، وتحب القيام بأخرى، كنت مثلاً تكره الرياضيات وتحب التعامل بالكلمات، وكانت أنواع محددة من الكتب تشعرك بالبهجة، وتدفعك أخرى إلى النوم. تكمن أهمية إدراك هذه النزعات المبكرة في أنها تمثل دلالات واضحة على ميل النفس إلى أمر ما، من دون أن تتأثر برغبات الآخرين. فهي ليست نزعات غرسها الوالدان في نفسك، وأنتجت ارتباطاً مصطنعاً، يمكن أن يكون أحياناً شكلياً ومتعمداً، بل هي صادرة عن موقع أعمق بكثير، ولا يمكن أن تكون سوى نزعات خاصة بك، سوى انعكاس لتركيبتك الفريدة.

🌟- القانون اليومي: مارس اليوم شيئاً كنت تحب ممارسته في طفولتك. حاول إعادة الارتباط بالأصوات المحفزة داخلك.

المؤلف روبرت غرين في أثناء مشاركته في سلسلة Live Talks Los Angeles،
الحادي عشر من فبراير / شباط، 2019.



هذا شيء موجود في داخلك

سوف نشعر، عاجلاً أو آجلاً، أن ثمة شيئاً يبدو كأنه يدعونا إلى السير في درب محددة. بإمكانك أن تتذكر هذا الشيء، بوصفه دافعاً داخلياً طفولياً، ينطوي على إشارة، وذلك عندما يبرز من المجهول حافظ ما؛ قد يكون شعوراً بالافتتان، أو تحولاً معيناً في الأحداث، كأنه بشارة تدفعك إلى التفكير؛ هذا ما ينبغي عليّ القيام به، هذا ما يجب أن أحصل عليه. هذا أنا وهذه حقيقتي.

الطبيب الكندي جيمس هيلمان (James Hilman)

عندما تصبح أكثر حنكة في الحياة، غالباً ما تفقد التواصل مع الإشارات الآتية من جوهرك الأصلي، لأنها يمكن أن تتوارى خلف الموضوعات الأخرى التي درستها، لكن إدراك مكان قوتك وتخطيط مستقبلك، قد يتوقف على إعادة ارتباطك بهذا الجوهر، والعودة إلى أصولك، وهنا يتعين عليك البحث في أعماق نفسك عن الإشارات التي كانت تشي بميولك الحقيقية في سنوات الطفولة. ابحث عن آثارها في ردات فعلك الداخلية العميقة، إزاء أمر بسيط؛ أو في الرغبة بتكرار فعالية ما، من دون ملل، أو في موضوع استثار لديك فضولاً غير مألوف، أو في مشاعر القوة المرتبطة بأنشطة معينة. لست مضطراً لإيجاد شيء من عدم، كل ما يتعين عليك فعله، هو البحث عما كان مطموراً داخلك طوال الوقت، ومن ثم صقله. إذا استعدت الصلة بجوهرك، في أي عمر يمكن أن تكون قد بلغت، فسوف يومض عنصر ما من مشاعر الانجذاب الفطرية الموجودة داخلك، ويستعيد حيويته ويوجهك نحو المسار، الذي يمكن أن يصبح في نهاية المطاف مهمتك في الحياة.

🌟- القانون اليومي: اسأل شخصاً يتذكر طفولتك عن الأمور، التي كانت تسترعي اهتمامك آنذاك، تعرّف على موضوعات شغفك القديم.

الإلتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.



كانون الثاني / يناير

حدد الأمور التي تجذب اهتمامك، ومارسها بكل ما لديك من طاقة

نشأ عالم الأنثروبولوجيا واللغات المعاصر دانيال إيفريت (Danial Everett) في مدينة يقطنها رعاة البقر، وتقع على الحدود الفاصلة بين ولاية كاليفورنيا والمكسيك. لاحظ إيفريت في سن مبكرة: أن الثقافة المكسيكية المحيطة به تأسر اهتمامه، إذ كان مفتوناً بكل شيء فيها -صوت الكلمات التي يتحدث بها العمال المهاجرون، والأطباق المكسيكية، وعادات الشعب المكسيكي، وأسلوب حياته المختلف تماماً، عن أسلوب حياة السكان الأنغلوساكسون، المتحدرون من أصل إنجليزي. انصرف إيفريت كلياً إلى تعلم لغة هذا الشعب وثقافته، وتحول ذلك إلى اهتمام بالآخر، لازمه طوال حياته -تنوع الثقافات على كوكب الأرض، والمعنى الذي يحمله ذلك في ما يتصل بتطورنا نحن البشر.

🌟- القانون اليومي: ما هو الشيء الذي شعرت دائماً بأنه يجذب اهتمامك؟ مارسه الآن بكامل كيائك.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.



التغيير هو القانون السائد

عند التعامل مع مهنتك ومع التغييرات المحتملة، التي تطرأ عليها ينبغي أن تفكر بالأسلوب التالي: أنت لست مقيداً إلى موقع معين؛ وولاًئك ليس لمهنة ما أو لشركة ما. أنت ملتزم بتحقيق مهمتك في الحياة، وبالتعبير عنها على نحو كامل، وأنت وحدك من يقرر العثور على مهمتك في الحياة، وتوجيهها بأسلوب سليم، لا شأن للآخرين بحمايتك أو بمساعدتك، أنت وحدك المسؤول في ما يتصل بهذا الشأن. ما من شك بأن التغيير أمر حتمي، ولا سيما في هذا العصر المتقلب الذي نعيش فيه، وبما أنك وحدك المسؤول عن مهنتك، فإن توقع التغييرات التي تطرأ على مجالك المهني في الوقت الراهن، أمر منوط بك، ولذلك ينبغي أن تكيّف مهنتك في الحياة حسب الظروف السائدة. لا تتمسك بأساليب عفا عليها الزمن، لتصريف الأمور، لأنك ستتخلف حتماً عن الركب، وسوف تعاني جراء ذلك. أنت تتمتع بالمرونة، وتسعى دائماً للتكيف مع الظروف، وإذا فرض عليك التغيير قسراً، ينبغي أن تقاوم إغراء المبالغة بردة الفعل، أو الشعور بالرتاء لنفسك. قبل أن يصبح فريدي روش (Freddie Roach) مدرباً بارعاً في رياضة الملاكمة؛ كان قد أجبر على الاستقالة من ممارسة هذه الرياضة، لكنه توصل بغريزته إلى الطريقة التي تمكنه من العودة إلى حلبة الملاكمة، لأنه أدرك أن الأمر الذي يستهويه لم يكن الملاكمة ذاتها، بل الألعاب الرياضية التنافسية ووضع الإستراتيجيات. ولأنه فكر بهذا الأسلوب تمكن من تكييف ميوله، ومن توجيهها إلى منحى آخر في مجال رياضة الملاكمة. أنت على غرار روش، لست مضطراً إلى التخلي عن المهارات والخبرات التي اكتسبتها، ولكن يتعين عليك العثور على أسلوب جديد لتطبيقها. انظر دائماً إلى المستقبل لا إلى الماضي. وغالباً ما توصلنا تلك التعديلات المبدعة إلى مسار أفضل، لأننا نستفيق من غفلتنا، لنكتشف أننا مضطرون لإعادة تقييم الهدف، الذي نتوجه لتحقيقه.

القانون اليومي: عدل رغباتك. تفاءد التصلب في أهدافك وأحلامك، لأن التغيير هو

القانون السائد.

الإلتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.



المال والنجاح

يرى أشخاص عديدون: أن السعي لكسب المال، والوصول إلى مكانة رفيعة، عاملاً مشجعاً، يعزز لديهم الدافع والتركيز على العمل. والأشخاص من هذا النوع يعدون محاولة تحديد الدافع الداخلي في الحياة هدراً للوقت، ومفهوماً عفا عليه الزمن، ولكن غالباً ما يؤدي التفكير من هذا النوع - على المدى البعيد - إلى نتائج أبعد ما تكون عن التطبيق العملي. نعرف جميعاً تأثيرات الاضطراب العصبي، الذي يطلق عليه اسم «hyperintension العجز عن تحقيق الهدف»: إذا كنا نشعر بالرغبة في النوم، وبأننا بحاجة ماسة له، فالأرجح أننا لن نغفو؛ وإذا كنا مضطربين لإلقاء خطبة مهمة في مؤتمر ما، فسوف يستولي علينا قلق مفرط بشأن أدائنا، وهكذا يتدنى مستوى هذا الأداء، وإذا كنا نشعر بحاجة ماسة للعثور على شريك حياة، أو لتكوين صداقات، فالأرجح أننا سنبعد الآخرين من حولنا. ولكن، في المقابل، إذا استرخينا وركزنا تفكيرنا على أمور أخرى، فالأرجح أننا سننعم بنوم عميق، وسوف نلقي خطبة رائعة، وسوف نفتن الآخرين بشخصيتنا. فالأمور التي تمنحنا أقصى درجات السرور في الحياة، تتحقق مباشرة على نحو غير مقصود وغير متوقع، ونحن عندما نحاول فبركة لحظات سعيدة، فالأرجح أننا لن نحقق سوى خيبة الأمل. وينطبق هذا على المساعي المحمومة لمطاردة المال والنجاح، فالعديد من الأفراد الذين ينعمون بالنجاح والشهرة والثراء، لا يبدؤون حياتهم المهنية مدفوعين بهاجس كسب المال، والوصول إلى مكانة رفيعة، وهنا يمكن اعتبار مؤسس شركة أبل ستيف جوبز Steve Jobs، الذي جمع ثروة طائلة خلال مدة حياته القصيرة، أحد أفضل الأمثلة في هذا المجال؛ فهو لم يكن يأبه كثيراً بالملكات المادية، إذ إنصب تركيزه على وضع تصميمات لم يسبقه إليها أحد، وعندما حقق ذلك جاءته الثروة من تلقاء ذاتها.

🌟- القانون اليومي: احصر تفكيرك في هدف محدد، لا تحد عنه، وسوف تحقق النجاح بصورة طبيعية.

قوانين الطبيعة البشرية 13

تقدم مع إدراك للهدف-قانون فقدان الهدف.

اشغل موقعك الخاص المناسب

عندما كان فيلانيانور سويرامانيان راماشاندران عالم الأعصاب الأمريكي من أصل هندي (V. S. Ramachandran) طفلاً يعيش في مدينة مدراس في الهند، في خمسينيات القرن العشرين، كان يشعر بأنه مختلف. فقد كان غالباً ما يتجول وحيداً قرب شاطئ البحر، وسرعان ما فتته التنوع الهائل للأصداغ، التي كانت تلقي بها أمواج البحر على الشاطئ، فبدأ يجمع تلك الأصداغ ويفحصها بدقة. ولم يمض وقت طويل، حتى بدأت تأسر اهتمامه الأنواع الغريبة من أصداغ البحر، مثل صدفة زينو فوراً Xenophora وهي عضوية، تجمع الأصداغ التي تنبذها المخلوقات التي تعيش فيها، لكي تستخدمها للتمويه. كان راماشاندران يشبه تلك الصدف إلى حد ما - فقد كان هو أيضاً كائناً خارجاً عن المألوف. تخدم الكائنات الخارجة عن المألوف الموجودة في الطبيعة هدفاً تطورياً مهماً غالب الأحياء - فهي قادرة على إشغال مواقع بيئية جديدة، وهي بذلك تؤمن فرصاً أكبر للبقاء. بمرور السنين نقل راماشاندران مجال اهتمامه الطفولي إلى موضوعات أخرى - وهي حالات الشذوذ التشريحية البشرية والظواهر الغريبة في مجال الكيمياء، وأمور من هذا النوع. درس الطب وأصبح أستاذاً في علم النفس البصري visual psychology في جامعة كاليفورنيا، في سانتياغو. أسرت اهتمامه ظاهرة الأطراف الوهمية phantom limbs - أي حالة الأشخاص الذين بترت أذرعهم أو سيقانهم، وما زالوا يشعرون بآلام مبرحة في مكان الطرف المبتور. شرع بإجراء التجارب على الأشخاص الذين يعانون هذه الظاهرة، وأوصلته تلك التجارب إلى اكتشافات مهمة حول الدماغ، كما توصل إلى طريقة جديدة للتخفيف من آلام أولئك المرضى. بعد ذلك كرس حياته لدراسة الاضطرابات العصبية غير السوية؛ كأنه عاد إلى حيث بدأ، أي إلى الأيام التي كان فيها يجمع أندر أنواع الأصداغ.

القانون اليومي: تمسك بما تتمتع به من غرابة، وتعرف إلى ما يجعلك مختلفاً. ادمج تلك الأمور بعضها ببعض، لتغدو إنساناً خارجاً عن المألوف.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.



استلهم الأبطال الذين تُعجب بهم

عندما كان عازف آلة الساكسفون الأمريكي جون كولترين (John Coltrane) طفلاً يعيش في كارولينا الشمالية، كان يمتلكه إحساس بالاختلاف والغربة عمن حوله، فقد كان أكثر جدية من رفاق صفه، كما كانت تراوده مشاعر توق عاطفية وروحية، لا يدري كيف يعبر عنها بالكلمات. توجّه إلى الموسيقى كهواية، وتعلم العزف على آلة الساكسفون، وأصبح عازقاً في الفرقة الموسيقية التابعة لمدرسته الثانوية. بعد بضع سنوات، حضر حفلاً عزف فيه تشارلي «بيرد» باركر (Parker “Bird” Charlie)، وهو من أعظم عازقي ألحان الجاز على آلة الساكسفون، حركت الألحان أعماق كولترين، فقد كانت تصدر عن ساكسفون باركر نغمات فطرية، تحمل لمسة شخصية، كأنها صادرة من أعماقه. اكتشف كولترين فجأة الوسيلة التي يمكنه بواسطتها شرح تفردّه، والتعبير عن مشاعر التوق الروحانية، التي تغلج داخل نفسه، فبدأ يتدرب على الساكسفون بهمة ونشاط، ولم ينقض عقد من الزمن، حتى غدا أحد أعظم عازقي الجاز في عصره. عليك أن تدرك ما يلي: لكي تتقن الأداء في مجال ما، عليك أن تحب موضوع هذا المجال، وأن تشعر بارتباط عميق به. يجب أن يتجاوز موضوع اهتمامك حدود المجال المعني، ليصبح أقرب إلى الموضوعات الدينية. وفي ما يتعلق بكولترين، لم يكن الأمر يتعلق بالموسيقى ذاتها بقدر ما كان يتعلق بالتعبير عن مشاعره القوية المكنونة.

☀️- القانون اليومي: هل هناك أشخاص معينون، تؤثر إنجازاتهم فيك بقوة؟ حلّ هذا الأمر، واتخذهم نماذج لك.

الإقتان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

تمسك بطبيعتك المختلفة عن الآخرين

أجراً عمل يمكنك القيام به، هو التفكير بأسلوب مستقل.

مصممة الأزياء الفرنسية كوكو شانيل (Coco Chanel)

كيف نَصِفُ المعلمين الكبار؟ نقول: «إنهم فريدون من نوعهم». فلم يسبق أن وُجِدَ شخص مثل ستيف جوبز، أو مثل رجل الأعمال الأمريكي وارن بوفيت (Warren Buffett)، أو مثل عالم الفيزياء ألبرت آينشتاين (Albert Einstein). هؤلاء أشخاص فريدون، أشخاص تمسكوا بطبيعتهم المختلفة عن الآخرين، وعانوا جراء ذلك. في ما يتعلق بكتبي، وخصوصاً كتاب القوانين الثمانية والأربعون للقوة The 48 Laws of Power، بإمكانك أن تكره الكتاب، وبإمكانك حتى أن تعدّه كتاباً شيطانياً، ولكن بإمكانني أن أضمن أنه لم يسبق لك: أن قرأت أو رأيت كتاباً شبيهاً به. فالكتاب يعكس شخصيتي، وطبيعتي المختلفة عن الآخرين -من حيث التقسيمات التي أحدثتها، والمقاطع الافتتاحية فيه، والاقتراسات الموجودة على الهوامش وشكله العام. خشي الناشر عواقب طبع الكتاب، لأنه كان يريد كتاباً ذا طابع تقليدي أكثر، كان جوابي: «كلا، أعرف أنني لم يسبق لي نشر أي كتاب، لكني متمسك بالإبقاء على ما ورد في هذا الكتاب». تمسكتُ بما هو غريب ومختلف في طبيعتي.

القانون الـ ١٠: تمسك دائماً بما يجعلك مختلفاً ومحيراً، وغريباً ومتميزاً، فمن هنا مصدر قوتك.

مقابلة مع الممثل والكوميدي الأمريكي جوش بيك في بودكاست.

الرابع من ديسمبر / كانون الأول، 2018.

ما الذي يُشعرك بأنك أكثر حيوية؟

أحياناً، يمكن أن يتجلى مَيَل ما معين بوضوح في أثناء القيام بفاعلية محددة، تستثير في النفس شعوراً بالبهجة والعنفوان. عندما كانت الراقصة الأمريكية مارتا غراهام (Martha Graham) طفلة لازمها إحساس بالإحباط الشديد، بسبب عجزها عن جعل الآخرين يفهمونها بعمق؛ إذ كانت الكلمات تبدو عاجزة عن التعبير عما تشعر به. في أحد الأيام حضرت مارتا أول عرض راقص في حياتها، كان أداء الراقص الرئيس في العرض يتسم بأسلوب خاص للتعبير عن انفعالات معينة بواسطة الحركات؛ أداء نابع من الأعماق لا حاجة به للكلمات. بدأت مارتا بتعلم الرقص وسرعان ما اكتشفت المهنة التي خلقت لأجلها، فقد كان الرقص وحده يجعلها تشعر بالحياة، تدب في أوصالها، وبأنها قادرة على التعبير عما يعتلج في نفسها، وبعد سنوات ابتكرت أسلوباً من الرقص جديداً بالكامل، وأحدثت تغييراً جذرياً على هذا النوع من الفنون.

🌟- القانون اليومي: افعل شيئاً يرفعك إلى أقصى درجات الإحساس بكينونتك.

الإلتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

العقبة هي الدرب الموصل

هناك أشخاص لا يدركون ميولهم، أو مسارات مهنهم المستقبلية في مرحلة الطفولة، لكنهم يدركون مكانهم ضعفهم، ويتألمون جراء ذلك؛ فهم لا يتقنون أداء الأمور التي يعدها الآخرون سهلة أو ممكنة، كما أن فكرة وجود دافع داخلي في الحياة تبدو غريبة بالنسبة إليهم. قد يحصل أحياناً أن يتمثل هؤلاء آراء الآخرين بهم، وانتقاداتهم لهم، ومن ثم يبدوون باعتبار أنفسهم محرومين من الكفاءة بطبيعتهم، وإذا لم يلتزموا الحذر فإن آراء الآخرين يمكن أن تتحول إلى ما يشبه النبوءة، التي تحقق نفسها، ومن ثم تصبح واقعاً. لم يسبق لإنسان أن واجه قدرًا مماثلاً بالقوة التي واجهته بها عالمة الحيوان الأمريكية تمبل غراندين (Temple Grandin)، ففي عام 1950، وعندما كانت غراندين في الثالثة من عمرها، شخّص الأطباء وضعها بأنه حالة توحد، واقترح أحدهم إيداعها إحدى المصحات الخاصة بحالات مماثلة، لتقضي فيها حياتها، لكنها تمكنت بمساعدة معالجي مشكلات النطق من تقادي هذا المصير، ومن الالتحاق بمدرسة نظامية. تطور لديها تدريجياً اهتمام شديد بالحيوانات، وبظاهرة التوحد ما دفعها إلى ممارسة مهنة علمية، وبذلك تمكنت بفضل قدراتها الاستثنائية على الاستنتاج المنطقي، من شرح ظاهرة التوحد، وتقسيها بأسلوب لم يسبقها إليه أحد. تمكنت تمبل غراندين، بطريقة ما، من التغلب على كل العقبات التي اعترضت مسيرتها، والتي كانت تبدو مستعصية، وعثرت على السبيل المؤدي إلى مهمتها في الحياة، المهمة التي كانت تناسبها إلى حد، يتحقق معه الإتيان التام. عندما تواجه مكاناً ضعفاً، فإن ردة فعلك تتبدى بصورة إبداعية نوعاً ما، ومثلما حصل مع تمبل غراندين، يمكن أن يحصل ذلك بطريقة لم يسبق لأحد أن نفذها، أو حتى خطرت بباله.

القانون اليومي: واجه اليوم أحد مكانم ضعفك - اختره بحيث يمثل أحد العقبات التي تعترض طريقك. اندفع واخترقه، أو اقهره وتجاوزته، أو فكّر بالكيفية التي تتيح لك الالتفاف عليه. لا تهرب منه، فهو قد خلُق من أجلك.

الإتيان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

أتقن الأمور الصغيرة

عندما تجد نفسك في مواجهة مواطن النقص التي تشكو منها، بدلاً من مواطن القوة والميول الطبيعية، اتبع الإستراتيجية التالية: تجاهل نقاط ضعفك، وقاوم إغراء التشبه بالآخرين، ثم توجّه نحو الأمور البسيطة، التي تبرّع في أدائها. لا تُفرق نفسك في الأحلام، ولا تضع خططاً عظيمة، بل ركّز على اكتساب البراعة في المهارات البسيطة، التي تتقنها، وسوف يكسبك ذلك ثقة، ويصبح بمثابة القاعدة التي تنطلق منها، لتوسيع أنشطتك، لتشمل مهناً أخرى. إذا بدأت بأسلوب الخطوة خطوة، فسوف تكتشف مهمتك في الحياة، إذ إن هذه المهمة لا تتبدى دائماً من خلال نزعة ما، تكون واعدة أو تتسم بالعظمة، بل يمكن أن تظهر خلف قناع من مواطن نقص، تعانيتها أنت لتدفعك إلى التركيز على مهارات تبرّع فيها، على نحو لا سبيل لإنكاره. وعن طريق المثابرة على تنمية تلك المهارات، تتعلم أنت قيمة الانضباط، وترى المكاسب المتأتية عن جهودك، بعد ذلك تبدأ مهاراتك بالافتتاح والاتساع، [انطلاقاً] من مركز القوة والثقة - مثل زهرة اللوتس. لا تحسد الأشخاص الذين يتمتعون بمواهب طبيعية؛ فغالباً ما تشكل تلك المواهب لعنة عليهم، لأنهم نادراً ما يدركون قيمة الدأب وتركيز الأفكار على أمور محددة، ويعانون نتائج ذلك في مرحلة لاحقة من حياتهم. تنطبق هذه الإستراتيجية أيضاً في حال مواجهتنا أي نكسات أو صعوبات في الحياة، وفي لحظات كهذه يتجلى التصرف الحكيم بالالتزام بالأمور القليلة التي نعرفها، ونتقن القيام بها، وبإعادة ترسيخ الثقة بأنفسنا.

☞ القانون اليومي: عندما ينتابك الشك، ركز على الأمور التي تتقنها. وسّع أنشطتك بدءاً من المركز.

الإقتان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

تفادي المسارات الزائفة

تكنم الإجابة في صميم كيائك؛ أنت تعرف نفسك، وتعرف ماذا تريد.

الفيلسوف الصيني لوتزو (Lao Tzu)

المسار الزائف عمومًا هو أمر ننجذب إليه لأسباب خاطئة - المال أو الشهرة أو الحاجة إلى الاهتمام، وأمور من هذا النوع. إذا كان الاهتمام هو ما نرغب فيه، فنحن على الأرجح نشعر بخواء داخلي، ونأمل في ملئه بمشاعر الحب الزائفة النابعة من رضا الآخرين عنا. وبما أن المجال الذي نختاره لا يتوافق مع نزعاتنا العميقة؛ فإننا نادرًا ما نتوصل إلى ذلك الإحساس بالإنجاز الذي نتوق إليه. وهكذا يتعثر أدؤنا في العمل، ويتلاشى تدريجيًا الاهتمام الذي حظينا به في البداية - ويا لها من تجربة مؤلمة. وإذا كانت الرغبة في المال والرفاهية هي التي تملي علينا قراراتنا، فإننا غالبًا ما نتخذ هذه القرارات، انطلاقًا من قلقنا ولهفتنا لإرضاء والدينا، لكن الوالدين يمكن أن يوجهانا أحيانًا نحو هدف، يحقق لنا الكسب المادي بدافع القلق علينا، والرغبة في رعايتنا. مع ذلك، ثمة احتمال بأن تكون هناك مشاعر أخرى كامنة في أعماقهما - شيء من الحسد، ربما، لأننا نتمتع بحرية أكبر، مما كانا يتمتعان به في شبابهما. ينبغي أن تخطط إستراتيجيتك، بحيث تحقق هدفين: الأول، أن تكتشف في وقت مبكر - قدر الإمكان - أنك اخترت مهنتك لأسباب خاطئة، قبل أن تتلقى ثقتك بنفسك ضربة قاصمة. والهدف الثاني، أن تتمرد بكل ما تملك من قوة ضد القوى التي أبعدتك عن مسارك الصحيح. لا تعبأ بالحاجة إلى الاهتمام وإرضاء الآخرين - لأنها سوف تجعلك تضل الطريق. أطلق العنان لمشاعر الغضب والاستياء من القوى الأبوية، التي ترغب بأن تفرض عليك مهنة لا تمت إلى طبيعتك بصلة، لأن اتباع مسار مستقل عن والديك، وترسيخ هويتك الخاصة يمثلان جزءًا سليمًا من مسار تطورك [في الحياة]. دع شعورك بالتمرد يشحنك بالطاقة وبالعزم لتحقيق غايتك.

🧘 - القانون اليومي: إذا وجدت نفسك في المسار الخاطئ؛ اخرج منه. ابحث عن الطاقة في التمرد.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

دع الإحساس بوجود غاية يرشدك في مسارك

مثلما أن اليوم الذي نملؤه بأمور مفيدة، يجعلنا ننام قريري العيون، كذلك الحياة التي نعيشها بأسلوب سليم تنتهي بموت مبارك.

الفنان الإيطالي ليوناردو دافنشي (Leonardo Da Vinci)

في عصرنا الحديث نفتقر إلى الإحساس بوجود غاية كبرى في حياتنا، في العصور القديمة كان الدين بقواعده المنظمة، هو من يمنح البشر هذا الإحساس، لكن معظمنا يعيش حالياً في عالم علماني [secularized لا ديني]. المشكلة أننا نحن المخلوقات البشرية كائنات فريدة - لأن عملية تكوين عالمنا تقع على عاتقنا، فنحن لا نستجيب للأحداث بكل بساطة، انطلاقاً من نص بيولوجي مقرر سلفاً، ولهذا يمكن أن نتخبط في مسيرنا، إذا لم يتوفر لدينا إحساس يدفعنا للسير في الاتجاه الصحيح. نحن لا نعرف كيف نملاً وقتنا، وكيف ننظمه، وبتراعى لنا ألا وجود لغاية محددة في حياتنا، قد لا نعي هذا الخواء، ومع ذلك فهو يؤثر فينا بشتى الطرق. إن أكثر الأساليب إيجابية للشعور بوجود غاية محددة، واتجاه محدد [في الحياة] تكمن في الإحساس، بأننا مدعوون لإنجاز أمر ما. هذا مسعى أشبه بطقس ديني، ينبغي على كل منا ممارسته، ولا ينبغي اعتباره مسعى أنانياً أو معادياً للمجتمع، فهو مرتبط بأمر أشمل بكثير من حياتنا كأفراد؛ إذ اعتمد تطورنا كنوع [بشري] على إيجاد تنوع هائل في المهارات وأساليب التفكير.

🌟- القانون اليومي: تذكر اللحظات التي شعرت فيها بأنك مرتبط بفعالية ما ارتباطاً شخصياً عميقاً، واسترجع إحساس البهجة، الذي شعرت به آنذاك. في الفعاليات من هذا النوع تكمن الإشارات التي تدلّك على هدفك الحقيقي في الحياة.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

لا توجد دوافع داخلية أهم من غيرها

تذكر دائماً أن إسهامك في الثقافة يمكن أن يتجلى بأشكال عدة؛ فلا ضرورة لأن تصبح رجل أعمال ريادياً، أو شخصية مهمة على مسرح الأحداث العالمية، يكفي أن تكون فرداً، يعمل ضمن مجموعة أو في مؤسسة، ما دمت تمتلك وجهة نظر راسخة خاصة، تلجأ إليها لممارسة تأثيرك بأسلوب لطيف. يمكن أن يتضمن مسارك في الحياة عملاً بدنياً وبراعة - وفيه تفخر بأدائك المتميز في العمل، وتترك بصمتك الخاصة على نوعية العمل الذي تؤديه. ويمكن أيضاً أن يتضمن مسارك تكوين أسرة، وتنشئة أطفال بأفضل الطرق الممكنة. في أي حال من الأحوال عليك المضي إلى أقصى حد ممكن في الاهتمام بصقل تفردك، والأصالة المترافقة بهذا التفرد. وفي عالم يحفل بأشخاص متماثلين، يمكن استبدال بعضهم ببعضهم الآخر من دون تمييز الفرق؛ لا يمكن لأحد أن يحل مكانك، فأنت شخص فريد من نوعك، ولا يمكن تكرار توليفتك الخاصة من المهارات والخبرات. هذه هي الحرية الحقيقية والقوة المطلقة، التي يمكن أن نمتلكها نحن البشر.

🕒 القانون اليومي: لا يوجد دافع داخلي أهم من غيره؛ المهم أن يكون هذا الدافع مرتبطاً بحاجة شخصية وبميل شخصي، وأن تقودك الطاقة المحركة لك صوب التطور والتعلم المتواصل من تجاربك.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 13
تقدّم مع إدراك للغاية - قانون انعدام الهدف.

المصدر الحقيقي للإبداع

يتوجب عليك تغيير مفهومك للإبداع، ومحاولة النظر إليه من زاوية جديدة؛ لأن الناس غالبًا ما يربطون الإبداع بنشاط فكري، بأسلوب تفكير من نوع خاص. والواقع أن النشاط الإبداعي هو نشاط يشمل الذات بكاملها -عواطفنا ومقدار الطاقة التي نتمتع بها، وشخصياتنا وعقولنا؛ فأنت بحاجة لبذل الوقت والجهد، من أجل التوصل إلى اكتشاف أو إلى اختراع يرتبط بالناس عمومًا، أو من أجل إبداع عمل فني يحمل مغزى. وغالبًا ما يتطلب الأمر سنوات من إجراء التجارب، ومواجهة العديد من النكسات وحالات الفشل، إضافة إلى الحاجة للحفاظ على مستوى عالٍ من التركيز، ولهذا يتعين عليك التحلي بالصبر، والشعور بالثقة، بأن ما تفعله سوف يثمر أمرًا مهمًا. ربما كنت تتمتع بذكاء متقد، وب عقل يزخر بالمعارف والأفكار، ولكن إذا اخترت موضوعًا خاطئًا للبحث، أو مسألة خاطئة لكي تعالجها، فسوف تستنزف طاقتك، ويتلاشى اهتمامك، في هذه الحالة لن يوصلك ذكاؤك المتقد إلى شيء.

❦ القانون اليومي: مارس الأمور التي ترتبط بها عاطفيًا، وسوف تتوارد الأفكار إلى ذهنك.

الإتقان، رقم 5

أيقظ العقل البُعدي -الإبداعي- النشاط

توقّف عن الإفراط في التصرف بلطف

يكن داخل كل منا جانب خفي لا واع، وكلما قلّ تجسّد هذا الجانب في الحياة الواعية
لل فرد كان أكثر قتامة وكثافة.

مؤسس علم النفس التحليلي كارل يونغ (Carl Jung)

عندما تنطرد في التصرف بلطف، وفي مراعاة رغبات الآخرين، تدفع ثمنًا يفوق ما تدفعه عندما تتعمد إظهار جانبك الخفي. أولاً، إذا أردت اتباع الأسلوب الثاني، عليك أن تبدأ باحترام آرائك الخاصة، أكثر مما تحترم آراء الآخرين، ولا سيما عندما يتعلق الأمر بنطاق خبرتك، وبالمجال الذي اخترت التعمّق فيه. عليك أن تتق بالعقري الفطري الموجود داخلك، وبالأفكار التي توصلت إليها. ثانيًا، اكتسب عادة إثبات نفسك أكثر، وتقديم تنازلات أقل في حياتك اليومية. ولكن مارس ذلك بأسلوب منضبط، وفي اللحظات المناسبة. ثالثًا، ابدأ بعدم الاكتراث بالأفكار التي يحملها الآخرون عنك، وسوف يغمرك شعور بالحرية. رابعًا، ينبغي أن تدرك أنك يمكن أن تضطر أحيانًا لإزعاج -وحتى إيذاء- الأشخاص، الذين يضعون العراقيل في طريقك، والذين يحملون قيمًا بغيضة، وينتمون منك من دون وجه حق. استغل لحظات الظلم الواضحة هذه، لاستحضار جانبك الخفي وإظهاره بكل فخر. خامسًا، لا تتردد في التصرف كالطفل الصغير، الذي يعتمد التهكم على حماقة الآخرين ونفاقهم. أخيرًا، اسخر من الأعراف التي يحرص الآخرون على الالتزام بها.

القانون الراهلي: لا تنس أن القوة تكمن في إثبات تفردك، حتى لو أزعج ذلك بعضهم أحيانًا. أمعن التفكير اليوم في جانبك الخفي اللاواعي.

قوانين الطبيعة البشرية، رقم 9
واجه جانبك المظلم - قانون الكبت.

أصغ إلى مرجعيتك الداخلية

أنت موجود في هذه الدنيا لا لمجرد إرضاء نوازحك، واستهلاك ما يصنعه الآخرون؛ ولكن أيضاً للإسهام في صناعة الأشياء، وتحقيق هدف أسمى. ولتحقيق هذا الهدف الأسمى، عليك أن تتعهد الجانب الفريد في شخصيتك بالرعاية. توقف عن المبالغة في الإصغاء إلى ما يقوله الآخرون ولآرائهم، فهم يحدّدون لك شخصيتك، ويقررون ماذا يجب أن تحب، وماذا يجب أن تكره. احكم على الأمور وعلى الناس بنفسك، وأخضع أفكارك للتحليل، وحاول معرفة السبب الذي يدفعك للشعور بطريقة معينة. اعرف نفسك معرفة عميقة -ميولك ونوازحك الفطرية، والمجالات التي تجذبك بصورة طبيعية. لا تتوقف عن السعي اليومي لتطوير المهارات، التي تتسجم مع روحك الفريدة، ومع الهدف الذي تسعى لتحقيقه. أضف إلى التنوع المطلوب في الثقافة بإيجاد شيء يعكس تفردك، وتمسك بما يجعلك مختلفاً عن الآخرين. الإحجام عن اتباع هذا الأسلوب هو السبب الحقيقي، الذي يدفعك أحياناً إلى الشعور بالاكْتئاب، لأن لحظات الاكتئاب هذه هي دعوة للعودة إلى الإصغاء إلى مرجعيتك الداخلية.

☞ القانون اليومي: فكر في اللحظات التي مرت في حياتك، وشعرت فيها بالحيوية، (بعد اتباع مسارك الخاص)، واللحظات التي شعرت فيها بالخمول، (بعد اتباع رغبات الآخرين). قارن الأحاسيس التي شعرت بها في الحالتين.

قوانين الطبيعة البشرية، كانون 15

اجعلهم يرغبون في اتباعك - قانون التقلّب في المواقف

اعتبر الإتقان خلاصاً

التعاسة التي تُشعرك بالفهم لا تكمن في مهنتك، بل داخل نفسك! هل هناك رجل في العالم لن يشعر بأن وضعه لا يُحتمل، إذا اختار حرفة أو صناعة - أو أي نمط آخر للحياة - من دون أي يشعر بدافع داخلي يوجهه إلى هذا النمط؟

الشاعر الألماني يوهان ولفغانغ فون غوته (Johann Wolfgang von Goethe)

يحفل العالم بالمشكلات، لكن العديد من هذه المشكلات من صنعنا نحن [البشر]. يتطلب حل المشكلات المذكورة جهداً فائقاً وإبداعاً؛ فهنا لن يفيدنا الاعتماد على تركيبتنا الوراثية، أو على التقنيات، أو السحر، أو على التصرف بأسلوب طبيعي لطيف، للوصول إلى الخلاص، [من تلك المشكلات]. نحن بحاجة إلى الطاقة؛ ولكن ليس للتعامل مع الأمور العملية فقط، إنما لتشكيل مؤسسات، ووضع نظم جديدة، تناسب ظروفنا المتغيرة. علينا إيجاد عالمنا الجديد، وإلا قضى علينا التراخي، وعلينا أيضاً إيجاد السبيل الذي يتيح لنا استعادة مفهوم الإتقان، الذي ميّزنا كنوع طوال ملايين السنين. وأنا هنا لا أعني بالإتقان التميّز الهادف، للسيطرة على الطبيعة، أو على أشخاص آخرين، بل الإتقان الذي نحدد به قدرنا، الموقف التهكمي السلبي [من هذه الفكرة] لا ينم عن الهدوء والثقة بالنفس، ولا يبدو رومانسياً، بل مدمراً ومثيراً للشفقة. وأنت بوصفك معلماً توصلت إلى الإتقان والتميز في عالمنا المعاصر، إنما توجد أنموذجاً لما يمكن تحقيقه. أنت تسهم في أهم قضية على الإطلاق - وهي بقاء الجنس البشري وازدهاره في عصر يسوده التبدل. عليك أن تقنع نفسك بما يلي: يحصل الناس على الذكاء، وعلى نوعية المقدرة العقلية، التي يستحقونها، انطلاقاً من أفعالهم في الحياة.

📌 القانون اليومي: عليك أن تعدّ محاولتك للوصول إلى الإتقان أمراً إيجابياً، يتمتع بأهمية قصوى.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

الاعتماد على الآخرين شقاء

ليس هناك أسوأ من إحساسك بالتبعية للآخرين؛ فهو يجعلك سريع التأثر بكل أنواع الانفعالات، التي تؤثر في توازنك النفسي - كالخيانة، وخيبة الأمل، والإحباط. الاعتماد على النفس إذاً أمر أساسي، ولكي تجعل نفسك أقل اعتماداً على الآخرين، وعلى من يزعم أنهم خبراء، أنت بحاجة إلى توسيع مخزونك، من المهارات وإلى زيادة الثقة بحكمك الشخصي على الأمور. يجب أن تدرك ما يلي: نحن نميل إلى المبالغة في تقدير إمكانيات الآخرين - والواقع أن هؤلاء يبذلون ما في وسعهم من جهد للإيحاء [للغير] بأنهم يدركون جيداً ما يفعلونه - ونميل إلى التهور من شأن إمكانياتنا، عليك إذاً التعويض عن هذا الشعور، بزيادة الثقة بنفسك، والتقليل من الثقة بالآخرين. ومن المهم أن تتذكر أن الاعتماد على النفس، لا يعني تحميل نفسك عبء تفاصيل تافهة، يجب أن تميز بين الأمور البسيطة، التي يُفَضَّل تكليف الآخرين بالقيام بها، والأمور المهمة التي تتطلب اهتمامك وعنايتك على نحو خاص.

☀️- القانون اليومي: الفكرة في غاية البساطة: الاعتماد على الآخرين شقاء، والاعتماد على نفسك قوة.

إستراتيجية الحرب 33، الإستراتيجية رقم 3
في خضم الأحداث، لا تفقد حضور عقلك - إستراتيجية التوازن.

الجبأ إلى المقاومة، وإلى المحفزات السلبية

كل شيء سلبي ينطوي على شيء إيجابي. الأمور السيئة التي تحدث لي أحولها بطريقة ما إلى أمور جيدة.

Cent -50

[الاسم الفني للممثل والمغني الأميركي كيرتس جيمس جاكسون الثالث] Curtis James Jackson III

يتمثل العنصر الأساسي للنجاح- ضمن أي مجال- في تطوير مختلف أنواع المهارات، التي يمكن لاحقاً الجمع بينها بطرق فريدة وخلاقة. لكن عملية من هذا النوع يمكن أن تكون متعبة ومؤلمة، لأنك تعي في لحظات كهذه مكامن ضعفك وافتقارك النسبي إلى المهارة. يسعى معظم الناس، بصورة واعية أو غير واعية، إلى تفادي مشاعر السأم والتعب، وأي شدة مهما كان نوعها. وهم يحاولون وضع أنفسهم في مواقع تقل فيها الانتقادات، التي يواجهونها، وتنخفض احتمالات الفشل إلى الحد الأدنى. عليك أنت اختيار المسار المعاكس، لأن من الأفضل تقبُّل تجاربك السلبية ومكامن ضعفك وحتى آلامك، بوصفها الوسيلة المثلى لتطوير مهاراتك ولتتمية إحساسك بوجود هدف محدد.

🕒 القانون اليومي: تقبُّل التجارب السلبية. متى كانت آخر مرة واجهت فيها الفشل، أو شعرت بالحرج، أو تعرضت للانتقاد؟ ماذا كنت ستفعل آنذاك؟ ماذا علمت هذه التجربة؟

قوانين الطبيعة البشرية، 13

تقدّم بإدراك للغاية- قانون غياب الهدف.

ارسم لأهدافك خطة متدرجة تنازلية

عندما تضع نصب عينيك أهدافاً طويلة الأمد، فسوف يوفر لك ذلك الكثير من الوضوح والعزيمة في اتخاذ القرارات. ويمكن لهذه الأهداف -سواء أكانت تنفيذ مشروع أو عملاً تجارياً، مثلاً- أن تكون طموحة نسبياً، بما يكفي لإبراز أفضل ما لديك من خصال. تكمن المشكلة في أن الأهداف المذكورة يمكن أن تثير في نفسك شعوراً بالقلق عندما تفكر، في اللحظة التي تستشرف فيها المستقبل، في كل ما ينبغي عليك القيام به لتحقيقها. ولكي تتجح في التعامل مع شعور القلق هذا، عليك أن تضع خطة متدرجة مؤلفة من أهداف أصغر تنفذها بالتدرج خلال سعيك لتحقيق أهدافك، وصولاً إلى الوقت الراهن. تزداد سهولة تنفيذ تلك الأهداف، مع تقدّمك في مسارك التنازلي، ويصبح بإمكانك تحقيقها، ضمن أطر زمنية قصيرة نسبياً، وسوف يمنحك ذلك لحظات من الشعور بالرضا والإحساس بأنك تتقدم في عملك. الجأ دائماً إلى تقسيم المهام إلى أجزاء صغيرة، وحدد لنفسك مهام صغيرة، تنفذها يومياً أو أسبوعياً، سيساعدك ذلك في التركيز على العمل، وفي تقادي الورطات أو الانعطافات الجانبية، التي تستنزف طاقتك. ولكن في الوقت نفسه، عليك أن تذكّر نفسك باستمرار بالهدف الرئيس، كيلا تفقد اتجاه بوصلتك الأصلية أو تغرق في التفاصيل. استرجع من حين لآخر تصوراتك الأصلية للهدف، وتخيل مقدار الرضا الهائل الذي ستشعر به عندما تثمر جهودك. سوف يمنحك ذلك وضوحاً في الرؤية، ويزودك بالإلهام اللازم للتقدم في عملك. إضافة إلى ذلك، أنت بحاجة لإضفاء بعض المرونة على خطة العمل، ففي لحظات معينة ينبغي أن تقيّم مستوى تقدمك في العمل، وأن تعدّل الأهداف العديدة وفق ما تقتضيه الضرورة، من دون أن تتسى مواصلة التعلم من الخبرات التي تكتسبها، وتكيف هدفك الأصلي حسب الأوضاع، وإدخال التحسينات عليه.

القانون اليومي: تذكر أن ما تسعى إليه هو سلسلة من النتائج والإنجازات العملية، وليس قائمة من الأحلام التي لم تتحقق، ومن المشروعات التي لم يكتب لها النجاح. سوف يساعدك العمل لإنجاز أهداف صغيرة موجودة ضمن الخطة الأساسية، على الاستمرار في هذا الاتجاه.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 13

تقدّم بإدراك للغاية- قانون غياب الهدف.

اجمع بين المجالات التي تستأثر باهتمامك

إذا كنت شابًا في مستقبل العمر، وبدأت للتو حياتك المهنية، فقد يساعدك هنا إجراء استكشاف مجال واسع نسبيًا، من الأمور ذات الصلة بميولك. على سبيل المثال، إذا كانت الكلمات والكتابة هي ما يجذبك في الحياة، جرّب الأنواع المختلفة من الكتابة كلها، إلى أن تعثر على النوع الذي يلائمك تمامًا. ولكن إذا كنت أكبر سنًا، وتتمتع بخبرة أوسع، فبإمكانك الاستفادة من المهارات التي طورتها، وإيجاد السبل الكفيلة بتكييفها، بما يناسب توجّه دافعك الداخلي الحقيقي. وهنا يبدو ستيف جوبز المثال المناسب، فهو قد دمج المجالين اللذين كانا يستأثران باهتمامه: التقنيات والتصميم.

🔗 القانون اليومي: تذكر دائمًا أن دافعك الداخلي يمكن أن يضم مجالات عدّة، تستأثر باهتمامك. لا ترسم لمسارك نهاية محددة؛ لأن خبرتك سوف ترشدك بالتدريج إلى الدرب الصحيح.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 13
تقدّم بإدراك للغاية - قانون غياب الهدف.

غير نفسك من الداخل بالتدريج

نميل نحن البشر إلى تركيز انتباهنا على ما يمكن رؤيته بأعيننا، وهذه أكثر سمة في طبيعتنا، نشترك بها مع باقي المخلوقات في عالم الحيوان. عندما ننظر إلى التغييرات التي تطرأ على حياة الآخرين، نرى حسن الحظ الذي صادف أحدهم، عندما قابل شخصاً يرتبط بعلاقات مع أشخاص مناسبين، إضافة إلى الإمكانية المتاحة له، للحصول على التمويل، كما نلاحظ المشروع الذي يجلب المال والاهتمام. بعبارة أخرى، نحن نرى الإشارات الواضحة على الفرص والنجاح في حياتنا لكننا نتعلق بوهم، لأن الأمر الذي يتيح لنا فعلاً تحقيق تغييرات مؤثرة من هذا النوع، يتمثل في ما يحدث داخل الشخص؛ مثل التراكم البطيء للمعارف والمهارات والتحسينات التدريجية في عادات العمل، إضافة إلى القدرة على الصمود في وجه الانتقادات، فأى تغيير في مصائر الناس لا يعدو كونه تجلياً ظاهرياً، لكل الاستعدادات العميقة التي حصلت بمرور الزمن. عندما نتجاهل هذا الجانب الداخلي الخفي تجاهلاً تاماً، فإننا نفشل في تغيير جانب أساسي داخل أنفسنا، وخلال بضع سنوات نصل إلى حدودنا القصوى، التي لا نستطيع تجاوزها. مع ذلك نشعر ثانياً بالإحباط، لأننا نتوق إلى التغيير، فتسارع إلى التمسك بشيء سريع وسطحي، وهكذا نظل أسرى تلك الأنماط المتكررة طوال حياتنا. يكمن الحل في تبني أسلوب معاكس في النظر إلى الأمور: توقف عن التركيز على ما يقوله الآخرون وما يفعلونه، وتوقف عن التركيز على المال وعلى العلاقات الشخصية، وعلى ظاهرات الأمور. انظر إلى الداخل، وركز على التغييرات الداخلية الصغيرة، التي ترسي أساسات تغيير هائل في المصير. هذا هو الفرق بين التعلق بوهم، وعيش الواقع بكامل كيائك. الواقع هو الذي سوف يغيرك ويحركك.

القانون البرمي: ما العمل الذي ستنصرف لممارسته إذا لم يكن هناك من يراقبك؟ إذا لم يكن المال هو ما تسعى إليه؟

حديث مع TED Talk

بمعنوان العنصر الأساسي في عملية تغيير نفسك في 23 / 10 / 2013.

تجنب القوى المعاكسة للإتقان

هناك شيء يُضعف القوة الكامنة داخلنا، أو يمنعنا من الإحساس بها، أو حتى يدفعنا إلى التشكيك بوجودها أصلاً؛ وأعني الدرجة التي ندعن بها لقوة أخرى في حياتنا -أي الضغوط الاجتماعية التي تدفعنا إلى التناغم معها، ويمكن لهذه القوى المعاكسة أن تكون جبارة. أنت ترغب في الانسجام مع أفراد مجموعة ما، لكنك قد تشعر -من دون أن تعي ذلك- أن ما يجعلك مختلفاً عن غيرك هو مدعاة للإحراج أو للألم. وغالباً ما يلعب والداك أيضاً دور هذه القوة المعاكسة؛ إذ يمكن لهما أن يسعيا إلى توجيهك نحو مزاوله مهنة، تؤمّن لك مورداً سخياً ورفاهية. إذا اكتسبت تلك القوى المعاكسة الدرجة الكافية من الطاقة، فقد تدفعك إلى فقدان التواصل تماماً مع الجانب المتفرد فيك، أي مع ذاتك الحقيقية. آنذاك يصبح الآخرون هم النموذج، الذي تصوغ رغباتك وميولك على أساسه، وهذا ما يجعلك تأخذ مساراً بالغ الخطورة، لينتهي بك الأمر إلى اختيار مهنة لا تناسبك فعلياً، ومن ثم تذوي رغباتك واهتماماتك تدريجياً، ما يؤدي إلى ضعف أدائك في العمل، وتبدأ بالنظر إلى المتعة والإنجاز، على أنهما شيئان يتحققان خارج مجال عملك. ومع تدني اهتمامك بممارسة مهنتك، تفوتك ملاحظة التغيرات الطارئة على مجال عملك - وهكذا تتخلف عن عصرك لتبدأ المعاناة. وبما أنك تفتقر إلى إحساس داخلي يرشدك في مسارك، ويكشف لك مجرى الأمور حولك، تجد نفسك في اللحظات التي يتعين عليك فيها اتخاذ قرارات مهمة، تتخبط في مسارك أو تقلد الآخرين، والسبب هو أنك قطعت الصلة بمصيرك بصورته الأصلية، التي كان قد تشكّل بها لحظة ولادتك. لذلك، عليك أن تتفادى هذا المصير مهما كلف الأمر.

القانون الراهلي: يمكن من حيث الأساس البدء بتحقيق مهمتك في الحياة، وصولاً إلى الإتقان التام في أي مرحلة من حياتك. إن قوتك الخفية الداخلية جاهزة دائماً للمشاركة في هذه العملية، ولكن فقط إذا تمكنت من إسكات الضجيج الصادر عن الآخرين من حولك.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

السر الحقيقي

ظل البشر طوال تاريخهم يتوقفون إلى إيجاد الطرق المختصرة أو الصيغ السحرية الكفيلة بتحقيق النجاح؛ ولكن تبين في النهاية أن عملية البحث هذه تتركز - بكاملها - على شيء غير موجود أصلاً. عندما تُفرق نفسك في أوهام لا تنتهي، فإنك بذلك تتجاهل القوة الواقعية الوحيدة التي تملكها فعلياً. وخلافاً للصيغ السحرية أو التبسيطية [في ما يتعلق بتأثيراتها المتوقعة]، بوسعنا رؤية التأثيرات المادية لهذه القوة في التاريخ -فالاكتشافات الكبيرة والاختراعات العظيمة والأبنية الرائعة والأعمال الفنية البديعة والمهارة التكنولوجية الفائقة، التي ننعّم بها جميعاً، ما هي إلا ثمرة عقل يتمتع بالقوة والبراعة. تمنح هذه القوة لمن يتمتعون بها نوعاً من الصلة بالواقع، والقدرة على تغيير العالم لم يكن ليحلم به الصوفيون والسحرة في العصور السابقة. ظل الناس طوال قرون يحيطون موهبة الإتيقان والتميز بالأسوار، وأطلقوا عليها اسم العبقرية، وأعدوها من الأمور التي يتعذر الوصول إليها. ظنوا أنها نتاج ميزة خاصة، ينعم بها الشخص، أو موهبة فطرية لديه، أو حسن طالع وحسب، فجعلوها تبدو شيئاً محيراً أشبه بالسحر. لكن الأسوار المذكورة ليست سوى تخيلات. وهنا يكمن السر الحقيقي: الدماغ الذي نملكه هو نتاج تطور دام ستة ملايين سنة، وقد صُمِّمَ تطور الدماغ هذا - في المقام الأول - بحيث يوصلنا إلى تحقيق الإتيقان، أي إلى القوة الكامنة داخلنا جميعاً.

☞ القانون اليومي: اعمل على تكوين نوع العقل الذي ترغب فيه. عندما تطلق العنان للعقل القوي البارِع الموجود داخلك، فسوف تكون في طليعة من يحاولون اكتشاف الحدود الرحبة لقوة الإرادة البشرية.

الإتيقان، مقدمة.

المسار ليس مستقيماً

في مستهل حياتك المهنية تختار مجالاً أو منصباً لا يتوافق كثيراً مع ميولك، لكن هذا الخيار يمنحك فسحة للمناورة، ويوفر لك الفرصة لتعلم مهارات مهمة، فأنت لا ترغب في أن تبدأ حياتك المهنية بعمل رفيع المستوى وبالغ الطموح -لأنك بحاجة لكسب رزقك واكتساب قدر من الثقة. وما إن تشرع في رحلتك حتى تكتشف وجود مسارات جانبية معينة، تجذب اهتمامك ووجود جوانب أخرى ضمن المجال نفسه، لا تشير في نفسك أي اهتمام. تتكيف أنت مع الأوضاع، ويمكن أن تنتقل إلى العمل في مجال آخر ذي علاقة بعملك، وتواصل اكتشاف المزيد عن نفسك، من دون أن تكف عن توسيع قاعدة مهاراتك، وتأخذ ما تنفذه لأجل الآخرين، لتضيفه إلى مخزونك الخاص. في نهاية المطاف، سوف تعثر على صالتك المنشودة، في مجال محدد، أو في موقع ملائم لك، أو فرصة تناسبك تماماً، وسوف تميزها حال عثورك عليها، لأنها ستشعل في داخلك شرارة الإحساس الطفولي بالدهشة والحماس؛ سوف تشعر بالراحة. وما إن تجدها حتى تنتظم الأمور في مواقعها المناسبة. تصبح عملية التعلم أسرع وأعمق، وتبلغ مهاراتك مستوى تستطيع معه المطالبة باستقلالك عن المجموعة التي تعمل معها، ومن ثم تنفصل عنها للعمل بمفردك. سوف يمنحك هذا شكلاً مطلقاً من القوة في هذا العالم، الذي يحوي الكثير مما لا نستطيع التحكم فيه، لأنك تصبح قادراً على تحديد ظروفك. وبما أنك أصبحت سيد نفسك، فلن تخضع بعد تلك اللحظة لأهواء المديرين المستبدين أو لمكائد الزملاء.

🌟 القانون اليومي: اجعل مسارك المهني أو مهنتك رحلة حافلة بالتحويلات والانعطافات، وليس مساراً مستقيماً.

الإتيان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

تحول إلى طبيعتك الحقيقية

قبل ألفين وست مئة سنة قال الشاعر الإغريقي بندار Pinder: «اعرف نفسك، لكي تتحول إلى طبيعتك الحقيقية». ما قصده الشاعر هو التالي: أنت تأتي إلى هذا العالم، حاملاً معك تركيبة محددة، ونزعات معينة، تميزك بوصفك جزءاً من مصير محتوم، وهي جوهر طبيعتك. لكن يوجد أشخاص لا يتحولون أبداً إلى طبيعتهم الحقيقية؛ فهم يفقدون الثقة بأنفسهم، ويتكيفون مع أذواق الآخرين، لينتهي بهم الأمر إلى ارتداء قناع يخفي تلك الطبيعة.

💡- القانون اليومي: إذا منحت نفسك فرصة معرفة حقيقتك عن طريق الإصغاء إلى صوتك الداخلي، والاهتمام بالقوة الكامنة فيك، فسوف تصبح الشخص الذي خلقت لتكونه - فرداً مستقلاً، معلماً في مجالك.

الإتقان رقم 1

اكتشف شغفك - مهمة الحياة.

لتكن لديك ثقة بمسار الأمور

لنفترض أننا نتعلم العزف على آلة البيانو. نشعر في البداية أننا غريبون عن هذا المجال، عندما نجلس إلى البيانو للمرة الأولى، تثير فينا لوحة المفاتيح إحساسًا بالرهبة -لأننا نجهل العلاقات القائمة بين المفاتيح والأوتار والدواسات، وكل ما يتعلق بمجال الموسيقى. ومع أننا نبدأ عملية التعلم يملؤنا شعور بالإثارة، بشأن ما يمكن أن نتعلمه، لهذا سرعان ما نبتئ حجم العمل الشاق الذي ينتظرنا. تكمن الخطورة هنا في استسلامنا لمشاعر السأم، وفنادر الصبر، والخوف والارتباك، فننتوقف عن المتابعة وعن التعلم، وهكذا ينقطع مسار العملية. ولكن في المقابل، إذا تعاملنا مع تلك المشاعر بروية، وتركنا الزمن يأخذ مجراه، يبدأ شيء استثنائي بالتشكل تدريجيًا. وإذا تابعنا مراقبة الآخرين، وحدونا حذوهم؛ فسوف تتضح أمامنا الرؤية، ونتعلم القواعد، ونلاحظ الكيفية التي تسير بها الأمور، بحيث يتحقق الانسجام في ما بينها في النهاية. وإذا واصلنا التدريب يتحسن عزفنا، ليغدو أكثر سلاسة، لأننا صرنا ننقن المهارات الأساسية، وهذا بدوره سيتيح لنا البدء بمواجهة تحديات جديدة أكثر إثارة. نبدأ بملاحظة وجود صلات لم نكن نراها سابقًا، ونكتسب بالتدريج ثقة بإمكانياتنا وبقدرتنا على حل المشكلات، أو التغلب على مواطن ضعفنا، عن طريق المثابرة من دون توقف. وفي لحظة معينة ما، ننتقل من مستوى التلمذة إلى مستوى الممارسة، فبدل الاكتفاء بتعلم أساليب الآخرين، نطلق العنان لأسلوبنا وفرديتنا، لكي يمارسا تأثيرهما. وبمرور السنين، وإذا التزمنا بهذا المسار بإخلاص، تحدث نقلة مفاجئة أخرى -نتوصل إلى مستوى الإتقان. لا تعود لوحة المفاتيح شيئًا غريبًا عنا؛ لأننا تمثلناها فانددمجت في ذاتنا، وباتت جزءًا من جهازنا العصبي، وأشبه ببصمات أصابعنا. اتقنا القواعد إلى درجة غدونا معها من الأشخاص القادرين على مخالفة تلك القواعد أو تعديلها.

👉 القانون اليومي: لتكن لديك ثقة بمسار الأمور، فالزمن هو المكون الأساسي في المسار الموصل إلى الإتقان، وعليك أن تستغله لمصلحتك.

الإتقان، مقدمة.

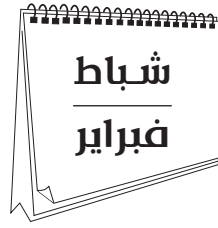
مصدر القوة

لا تحاول الالتفاف على الجهد المطلوب لاكتشاف مهمتك في الحياة، ولا تتخيل أن هذه المهمة سوف تتكشف لك بصورة طبيعية. ومع أن هذه المهمة يمكن أن تتكشف لعدد ضئيل من الأشخاص في وقت مبكر من حياتهم، أو أن تتجلى في لحظة خاطفة؛ فإنها تتطلب من غالبية الناس جهداً مستمراً، وتفحصاً متواصلاً لأفكارهم ومشاعرهم [استبطاناً]. إن اختبار المهارات والخيارات المرتبطة بشخصيتك وميولك، لا يُعدُّ الخطوة الأساسية لتطوير إدراك عميق بوجود هدف وللوصول إلى الإتقان فحسب؛ لكنه يمكن أن يمثل أهم خطوة تتخذها في حياتك عمومًا.

☞ القانون البرمي: عندما يتكون لديك إدراك عميق لطبيعتك ولتفردك، يسهل عليك تفادي كل المآزق الخفية في الحياة.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 13

تقدّم مع إدراك للغاية - قانون انعدام الهدف.



التدريب المثالي

كيف تغيّر نفسك؟

نقرأ قصص حياة المعلمين الكبار، في الماضي والحاضر، لا بد وأن نلاحظ وجود مرحلة في حياة كل منهم، تكون فيها قواهم المستقبلية في حالة تطور، مثل مرحلة الخادرة في دورة حياة الفراشة. لا يلقي هذا الجزء من حياة هؤلاء -وهو في معظمه مرحلة تدريب بتوجيه ذاتي، تدوم ما بين خمس إلى عشر سنوات- الكثير من الاهتمام، لأنه لا يضم قصصًا حول إنجاز عظيم أو اكتشاف مهم. خلال مرحلة التدريب هذه لا يبدو أولئك الأشخاص مختلفين كثيرًا عن الآخرين، ولكن تحت هذا المظهر السطحي تكون عقولهم في مرحلة تغيير بأساليب لا نستطيع ملاحظتها، مع أنها تتطوي على كل بذور نجاحهم في المستقبل. يكشف لنا التفحص الدقيق لحياة هؤلاء نمطًا يتجاوز مجالاتهم المتنوعة، ويشير إلى وجود تدريب مثالي من نوع ما، يهيئ الشخص للوصول إلى الإتقان. ينبغي أن تعدّ نفسك شخصًا يسير على نهج هؤلاء. أنت تقوم برحلة ترسي خلالها أسس مستقبلك، هذا وقت الشباب والمغامرة -وقت اكتشاف العالم بحبوية وب عقل منفتح. والواقع أنك في كل مرة يتوجب عليك فيها تعلّم مهارة جديدة، أو تغيير مسار مهنتك، في مرحلة لاحقة من حياتك، تعاود الارتباط بذلك الجزء الفتي والمغامر من طبيعتك. أنت تسعى باستمرار إلى مواجهة التحديات، وتتجاوز حدود الموقع الآمن، الذي تعيش فيه وترى في الصعوبات طريقة لقياس تقدمك، وهذه هي الروحانية التي ينبغي أن تتبناها لكي تعدّ مرحلة تدريبك رحلة من نوع ما، تغيّر فيها نفسك، بدل رؤيتها مجرد تلقين رتيب، يهيئك لدخول مجال العمل. سوف يساعدك شهر فبراير / شباط في تغيير نفسك عن طريق التدريب المثالي.

عندما كنت في الثانية والعشرين من العمر عشت تجربة، علمتني دروساً، ظلت أطبقها طوال حياتي. كنت آنذاك قد تخرجت للتو في الجامعة، فقررت أن أسافر إلى أوروبا للقيام بجولة، ولأتدرب على الحديث باللغات التي تعلمتها في أثناء دراستي، وقد كنت متلهفاً إلى عرض مهاراتي اللغوية (في الفرنسية والألمانية والإسبانية والإيطالية). تجولت في أرجاء القارة الأوروبية، وانتهى بي المطاف في باريس التي عشقتها، وقررت البقاء فيها لمدة، ولكن برزت أمامي مشكلة: فاللغة الفرنسية التي درستها لسنوات في الجامعة كانت غير وافية إلى حد يرثى له. كان سكان باريس يتكلمون بسرعة كبيرة، لم تدع لي مجالاً لفهم سوى النزر اليسير مما يُقال، وعندما كنت أحاول أن أغمغم ببضع كلمات بالفرنسية، وأرتكب خطأ لغوياً، كانت تبدو عليهم علامات العدائية.

لم أكن قد تعلمت طوال سنوات من دراسة اللغة الفرنسية العبارات الأساسية، التي تساعد في الأمور البسيطة، التي يحتاجها الشخص عندما يسافر؛ مثل طلب وجبة في مطعم، وأمور من هذا النوع. دفعني تلك المشكلات إلى الشعور بالخجل، وإلى ملازمة غرفتي في الفندق وعدم الاختلاط بالناس. لكنني اتخذت قراراً مهماً، فقد شعرت بالوحدة، وكنت أرغب فعلاً في البقاء في باريس، ولذلك كنت مضطراً إلى تحسين لغتي الفرنسية، والوصول بها إلى مستوى أفضل. وهكذا أجبرت نفسي على الخروج من غرفة الفندق، وعلى تبادل الحديث بالفرنسية مع الباريسيين يوماً ولعدة ساعات، وتقاديت قدر الإمكان التحدث بالإنكليزية، والاختلاط بالأميركيين الآخرين. في كل مرة تواصلت فيها مع الباريسيين، كنت أصغي بدقة، وألاحظ أي كلمة أو عبارة لا أفهمها. وجهت إليهم أسئلة، ودونت ملاحظات، وكنت أستوعب بعمق أي عبارات يستخدمونها، والتغيرات التي تطرأ على طبقات أصواتهم وإيماءاتهم. ثم قابلت فتاة فرنسية، وهنا كان عليّ أن أكتف جهودي لإتقان اللغة.

وسرعان ما أثمر الجهد الحثيث الذي بذلته لأتعلم اللغة، فحصلت على عمل بصفة موظف مكتب استعلامات في أحد الفنادق، وبدأت طلاقتي بالحديث بالفرنسية لتحسن يومياً. غدوت قادراً على تبادل الأحاديث، مع الأشخاص الذين كنت أقابلهم يومياً، وبدأت أقابل باريسيين، واتسعت دائرة معارفي. وهكذا اكتشفت أن الباريسيين ليسوا عدائين على الإطلاق، فقد أخذوا يوجهون إليّ الدعوات لزيارتهم في منازلهم، وشعرت بمعنى أن ينشأ المرء في تلك المدينة الساحرة.

كنت أرتكب بعض الأخطاء أحياناً، وكان الناس يسخرون مني أو يضحكون، لكنني قررت ألا أخذ الأمور على محمل شخصي، حتى أنني كنت أجباً أحياناً إلى السخرية من نفسي، عندما أرتكب خطأ لغوياً، وكان الباريسيون يقدّرون روح الفكاهة الساخرة تلك، كما يقدّرون الجهد الذي أبذله وحبّي للغة. بعد قضاء سنة ونصف في باريس أتقنت الفرنسية إتقاناً تاماً، وما أزال أتقنها، وأتذكر بعض المغامرات التي لا تُنسى.

كانت تجربة مرّضية تماماً تعلمت منها دروساً عديدة. الدرس الأول هو أنك عندما ترغب بتعلّم أمر ما، فإن الحافز شيء أساسي من دون أي شك، فعندما كنت في الجامعة، وخلال العامين أو الثلاثة من دراستي للفرنسية، لم تكن هناك دوافع كافية، تجعلني أحرص على التعلّم إذ انحصر همي في الحصول على علامة جيدة، أما مجالات حياتي أو سعادتي أو عملي فلم يكن فيها الكثير مما يتوقف على دراستي للفرنسية. في باريس كانت المسألة حاسمة، إما أن أنجح في تعلّم هذه اللغة، أو أن أواجه فشل مخططاتي، وكنت مضطراً للتعلّم وللحصول على عمل وللتواصل مع الناس. وبسبب عامل التحفيز القوي هذا كان دماغي يتشرب المعلومات بمعدل أعلى؛ تعلمت خلال شهر واحد أكثر مما تعلمت طوال سنتين أو ثلاث سنوات من دراستي اللغة الفرنسية في الجامعة، لأنني كنت مدفوعاً بحماس غامر.

كما تعلمت أيضاً أهمية التركيز المكثف، بمعنى الانغماس الكلي في أداء أمر ما، فلم أتخلّ عن الانتباه المكثف طوال ساعات من الممارسة اليومية، والإصغاء إلى رنين اللغة الفرنسية، حتى بت أسمعها في أحلامي، ولهذا تمكنت من إتقانها بسرعة.

لكن السبب الأهم هو أنك تتعلم فعلاً عن طريق التطبيق العملي، أي بالممارسة، لا عن طريق قراءة الكتب أو الدروس الخصوصية. فالأمر هنا يتطلب منك النزول إلى الشارع والتفاعل مع الناس والتجربة العملية والتعلّم من أخطائك، من دون أن تخشى ارتكاب الأخطاء أو التعرض للسخرية.

أفادني هذا الدرس أيضاً في كل ما حاولت القيام به، ومنحني الثقة بأن بإمكانني إتقان أي شيء، عن طريق اتباع هذا النموذج الأساسي. عندما كنت بصدد تأليف كتابي الأول سيطر عليّ شعور بالكرب بسبب لهفتي القوية لإنجاح الكتاب. لكن تجربتي في باريس ساعدتني وسدّدت خطاي، إذ كنت قد تعلمت أهمية التعامل مع الأمور على أساس يومي،

والعمل بانضباط من دون أن أفقد حماسي، فقد تعلمت قيمة التركيز المكثف، وبأني كلما ألّفت المزيد من الكتب أصبحت هذه المهمة أسهل، وطبقت هذه الفكرة على أسلوب إجراء المقابلات. أنت تتعلم عن طريق تكرار التطبيق العملي وبالممارسة المتواصلة، وسوف يتحول ذلك تدريجياً إلى مصدر للمتعة، وإلى بهجة تنشأ عن العملية ذاتها، وعن الشعور بإتقان أمر ما، وسوف يلازمك شعور البهجة والمتعة هذا طوال حياتك، لأنه انغرس عميقاً داخل دماغك.

إذا رغبت بتأليف كتاب فألّف الكتاب، وإذا رغبت في أن تصبح موسيقياً فاعمل في مجال الموسيقى، وإذا رغبت في البدء بمشروع ما، فلا تتردد وباشر في تنفيذ هذا المشروع. لا تخش ارتكاب الأخطاء أو الفشل؛ فالتعلم الأفضل يتحقق من خلال حالات الفشل. اعثر على شخص يكون معلماً في مجال الموسيقى، أو مشروعات الأعمال ولازمه، وتواضع في حضرته، واكتسب ما لديه من معارف، ونفذ ما يطلبه منك من مهام، مهما كان نوعها. انغمس بكل كيائك في المجال، أو في المهنة التي تود إتقانها، فهذا أفضل من كل الكتب، التي يمكنك قراءتها أو المساقات الدراسية التي يمكنك المشاركة فيها في هذا العالم -تعلم عن طريق التطبيق العملي.





شباط / فبراير

امتثل للواقع

نحن نكتسب ثلاثة أنواع من التعليم: النوع الأول من والدَيْنا. والنوع الثاني من المعلمين في المدرسة. والنوع الثالث من العالم من حولنا.
النوع الثالث يناقض كل ما نتعلمه من النوعين الأولين.

الأديب والفيلسوف الفرنسي بارون دي مونتيسكيو (Baron De Montesquieu)

بعد الانتهاء من التعليم الرسمي، تدخل المرحلة الأشد حسماً في حياتك - وهي مرحلة تعلّم عملي، يُطلق عليها التمهّن، أو التدريب في المهنة The Apprenticeship. وفي كل مرة تغير فيها مهنتك، أو تكتسب مهارة جديدة، تعاود الدخول في هذه المرحلة من الحياة. إن الهدف من هذا التدريب ليس كسب المال؛ ولا هو الوصول إلى الشهرة، أو لفت الانتباه، أو تبوّء منصب مريح، يمنحك لقباً محترماً، إنما الهدف منه تغيير نفسك بالمعنى الحرفي للكلمة. تدخل أنت مرحلة التدريب إنساناً ساذجاً في أعماقه، شائناً جميعاً، لأنك لا تتمتع بعد بالمهارات المطلوبة، والأرجح أنك تفتقر إلى الصبر. لكنك في النهاية ستحول نفسك إلى شخص واقعي، يتمتع بالمهارات، ويدرك طبيعة اتخاذ الناس للقرارات، ويتعلم القواعد التي تحكم العمل ضمن مجالك، وسوف تطور في نفسك مشاعر الصبر، وأخلاقيات عمل متينة. أنا أدعو ذلك بالواقعية، وفحواها هو التالي: لم يتوقف الأشخاص العاملون ضمن مجالك، منذ مئات السنين، عن استنباط القواعد والإجراءات والممارسات، التي تتناقلها الأجيال. وهنا سرعان ما يتبادر إلى الذهن المجال الطبي كمثال، لكن هذه الفكرة يمكن أن تسري على المجالات كافة. وتمثل القواعد والإجراءات المذكورة الواقع الحقيقي، فأنت عندما تدخل المجال الذي تختاره، تكون منفصلاً تماماً عن هذا الواقع، ويكون هدفك - حرفياً - الامتثال، بالمعنى العميق للكلمة: أنت هنا تتمثل لهذا الواقع. تدرك أنك بصدد بداية مرحلة جديدة، وأنت ستغمس كلياً في مسعاك هذا لتصبح في نهاية الأمر الشخص الذي يعدّل تلك القواعد - مثلما يفعل المعلمون الكبار.

🌟- القانون البرمي: تعلّم الكيفية التي نتعلم بها هو أهم مهارة يمكننا اكتسابها.

روبرت غرين

حديث أمام جمعية اتحاد إكسفورد، في 12 / 12 / 2012 .

ما الذي يحتاجه المرشد؟

في عام 2006، قابلت شاباً في التاسعة عشر من عمره، يدعى ريان هوليدي Ryan Holiday، وكان من المعجبين بكتبي، وعرض عليّ العمل معي، كمساعد في الأبحاث التي أقوم بها. كنت قد وظّفت باحثين من قبل، لكنني لم أوفق في العمل معهم أبداً، إذ لم يتمكن هؤلاء من فهم أسلوب تفكيرتي. كان أحد الأمور الذي اتضح لي فوراً في ما يتصل بريان، هو أنه كان يفهم أسلوب تفكيرتي، ونوع الكتب التي أحبها، ونوع القصص التي أسعى إلى معرفتها. كان قد هيأ نفسه لهذا العمل قبل وقت طويل من لقائي به، لأنه كان يتوق إلى تعرّف أسلوبتي في العمل، وهكذا فقد قرأ الكتب التي كنت أورد أسماءها في فهارس المراجع، لمعرفة مصادري الأصلية، وحلل مسار تأليفي للكتب بأثر رجعي. أدرك ريان تماماً ما كنت أسعى إليه، وبذل جهداً لمعرفة الأمور التي يمكن أن تساعدني فعلياً، وبذلك وقرّ عليّ الكثير من الوقت. وعندما واجهتني مشكلة تتعلق بحضورتي على شبكة الإنترنت، أخبرني أنه سيجعلها، وساعدني في إنشاء موقع خاص بي على الشبكة، لأنه كان بارعاً في التعامل مع الإنترنت التي كنت أفتقر للمهارة في التعامل معها، بحكم كوني في أواخر الأربعينيات من عمري، وبذلك أراحني من تلك المشكلة. وبما أنه كان يهدف إلى أن يصبح كاتباً، فقد تمكّنت من مساعدته في تطوير أبحاثه، وتحسين مهاراته في الكتابة. علّمته عملية إصدار الكتاب من الألف إلى الياء، وعلمته أسلوب بطاقات تصنيف المعلومات، التي ابتكرتها وأتقنتها، والتي طبقها هو، ليغدو في ما بعد كاتباً مرموقاً.

إن علاقة المرشد بالمتدرب هي علاقة مفيدة للطرفين، فعندما تكون في الموقع الأدنى، وتسعى للحصول على خدمة ما، من شخص يتمتع بالقوة، عليك أن تخرج من ذاتك، وتفكر باحتياجات هذا الشخص. ما من شك بأن لدى المرشد الكثير ليقدمه لك، لكن الأهم من ذلك هو أن عليك أن تقدم له شيئاً في المقابل.

﴿القانون اليومي﴾: اعثر على مرشد أو موجه، لتتدرب على يديه، ولكن بدل التفكير بما يمكن أن يقدمه لك، فكّر بما يمكن أن تساعدك أنت به كي يؤدي عمله.

مقابلة مع الممثل والكوميدي الأمريكي جوش بيك

في 2018/12/4.



شباط / فبراير

لديك هدف وحيد

الحكمة ليست نتاج التعليم المدرسي، لكنها نتاج المحاولة التي تتواصل طوال العمر لاكتسابها.

ألبرت آينشتاين

المبدأ بسيط ويجب أن يرسخ في ذاكرتك بعمق: هدف التدريب على المهنة، ليس الحصول على المال، أو على منصب رفيع، أو لقب أو شهادة، الهدف منه تغيير أسلوب تفكيرك وشخصيتك - وهو أول تغيير ينبغي أن يحصل في أثناء السعي للوصول إلى الإتقان. عليك اختيار مواقع العمل والمناصب، التي توفر لك أفضل فرص التعلم. إن المعرفة العملية هي السلعة الأساسية، وهي التي ستعود عليك بالمكاسب لعشرات السنين في المستقبل - مكاسب تفوق بكثير الزيادة الضئيلة في الراتب، التي يمكن أن تحصل عليها في منصب، يبدو مربحاً لكنه يوفر فرص تعلم أقل. هذا يعني أن عليك السعي نحو التحديات، التي تقويك، وتجعل منك شخصاً أفضل، والتي تحصل منها على تقييم أكثر موضوعية لأدائك ومسار تقدمك. لا تختَر أنواع التدريب التي تبدو سهلة ومريحة.

🕒 القانون البرمي: المعرفة العملية هي السلعة الأساسية. قِيم الفرص المتاحة بمعيار واحد: أفضل إمكانية للتعلم.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدريب المثالي.



شباط / فبراير

ضع التعلُّم فوق كل اعتبار

مع تقدمك في مسار الحياة ينشأ لديك إدمان على الراتب السخي، [الذي تحصل عليه] إلى حد يجعل منه مرجعاً، يقرر لك: أين تذهب؟ وكيف تفكر؟ وماذا تفعل؟ ولكن في نهاية المطاف سوف يباغتكَ الوقت، الذي لم تخصصه لتعلُّم المهارات، ومن ثم يتجاوزك، وعندها تكون السقطة مؤلمة. عليك إذا وُضِعَ التعلُّم فوق كل اعتبار، وسوف يقودك ذلك إلى الخيارات الصحيحة، كما يتعين عليك اختيار وُضْع، يتيح لك أفضل فرص التعلُّم، ولا سيما تعلُّم الأعمال التي تمارَس بصورة عملية. اختر مكاناً يضم أشخاصاً ومرشدين، بوسعهم إلهامك وتعليمك، فاعمل ذو الأجر الضئيل، يتمتع بقيمة مضافة، وهي تدريبك على تدبُّر أمور معيشتك، بموارد أقل - وهذه مهارة حياتية، لها قيمتها المتميزة. وينبغي أيضاً ألا تأنف من التدرب في المهنة من دون أجر، فغالباً ما تكون ذروة الحكمة هي العثور على المرشد المثالي، وعرض خدماتك للعمل كمساعد له مجاناً. والأرجح أن المرشدين من هذا النوع -الذين يسعدهم الاستفادة من حماسك الذي لا يكلفهم الكثير- سيبوحون لك بأسرار تتصل بالصناعة أكثر مما يبوحون به في العادة [لغيرك]. خلاصة القول: عندما تضع التعلُّم فوق كل اعتبار، فإنك بذلك تهَيِّئ الظروف الكفيلة بتوسيع مجالك الإبداعي، وسرعان ما يأتي المال من تلقاء نفسه.

🌟- القانون اليومي: احصل اليوم على نصيحة مفيدة، أو إرشاد من معلم ضمن مجالك المهني أو الحياتي.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع- التدرب المثالي.



شباط/ فبراير

راكم المهارات

هناك الكثير مما ينبغي معرفته في الحياة، لكن الحياة قصيرة، وهي لا تُعدُّ حياة من دون معرفة.

الكاتب الإسباني بلتاسار جراثيان Baltasar Gracián

يجب أن يكون هدفك الرئيس خلال مرحلة التدريب هو التعلّم، ومراكم أكبر قدر ممكن من المهارات الحياتية الواقعية، وبخاصة في المجالات التي تحفزك، وتثير حماسك شخصياً. وإذا حصل في مرحلة لاحقة من حياتك أن تغيّر مسار مهنتك، أو فقدت مهاراتك بعضاً من أهميتها، فسوف تعرف كيف تتكيف مع الوضع عن طريق تعديل المهارات، التي تتقنها ومعرفة كيف تتعلم المزيد. في العصور الماضية، كان الوصول إلى الإتقان عملية شاقة، لأن التشارك بالمعلومات اللازمة لاكتساب المهارات لم يكن من الأمور المتاحة، أي أنك في حال اهتمامك بالعلوم، فإن أملك الوحيد [في دراستها] هو انتمائك إلى الطبقة الاجتماعية المناسبة، التي تتيح لك الدراسة في الجامعات الوحيدة التي تدرّب العلماء. أما الآن وبوجود الإنترنت فقد زالت الأسوار التي كانت تحجب المعارف، وعليك السعي للاستفادة القصوى من الفرص، التي تتيحها لك شبكة الإنترنت لمراكمة مهاراتك عن طريق المصادر العديدة المتوافرة على الشبكة.

🌟 القانون اليومي: اكتساب مجموعة المهارات هو المطلب الرئيس اللازم، لكي تجد طريقك في عالم الأعمال المضطرب، والقدرة على جمع تلك المهارات بعضها مع بعض، هي الدرب الأمثل للوصول إلى الإتقان.

روبرت غرين - العناصر الخمسة لنموذج التدريب
النيويورك تايمز - 2013/3/26.



شباط / فبراير

اعتبر نفسك بناءً

مهما كان نوع المجال الذي تعمل فيه، عليك أن تعدّ نفسك بناءً، يستخدم مواد وأفكاراً فعلية، وينتج شيئاً محسوساً في مجال عمله، شيء يؤثر في الناس بطريقة مباشرة وملموسة. ولكي تؤسس أي شيء على نحو متقن - سواء أكان منزلاً، أو منظمة سياسية، أو مشروع عمل، أو إنتاج فيلم - عليك أن تفهم تماماً عملية البناء، وأن تتمتع بالمهارات اللازمة. لكن تحقيق كل ذلك يتطلب تدريباً دقيقاً، لأنك إذا لم تقم بتطوير نفسك وتغييرها، فلن تتمكن من إنجاز أي شيء يستحق العناء.

🕒 القانون اليومي: طور أعلى المعايير، كما يفعل البناء، وتمتع بالصبر اللازم، لتنفيذ العملية اللازمة خطوة بخطوة.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدرّب المثالي.



شباط / فبراير

الطريق المختصر الوحيد للوصول إلى الإتقان

الحرية لا تعني رفضنا الاعتراف بأي شيء أعلى من مستوانا، ولكن في احترام شيء ما أعلى من مستوانا؛ لأننا عندما نحترمه، إنما نرتقي إلى مستواه، ونُثبت باعترافنا هذا؛ أننا نمتلك داخل نفوسنا شيئاً أسمى، ونستحق أن نكون على قدم المساواة معه.

يوهان ولفغانغ فون غوته

الحياة قصيرة، والوقت المتاح لك للتعلّم والإبداع محدود. وفي غياب مرشد [يسدد خطاك] يمكن أن تهدر سنوات ثمينة في محاولة اكتساب المعرفة، ومبادئ الممارسة من مصادر متعددة. ولتفادي ذلك عليك اتباع النموذج، الذي وضعه المعلمون الكبار على مر العصور، والعثور على المرشد المناسب. تُعدُّ علاقة المرشد بالمتدرب أكثر أشكال التعلّم فاعلية، وأفضلها من حيث النتائج، فالمرشدون المناسبون يعرفون الموقع الملائم، لتركيز اهتمامك، كما يعرفون كيفية مواجهةك بالتحديات، وهكذا تكتسب أنت معارفهم وخبراتهم. وفضلاً عن ذلك، يقدم لك هؤلاء التقييم المباشر والواقعي لعملك، ما يؤدي إلى تسارع وتيرة تحسنك. ومن خلال هذا التفاعل الشخصي المكثف، تتشرب أنت أسلوب تفكير شديد التماسك، يمكن تكييفه بما يناسب توجهاتك الشخصية. اختر المرشد الذي يناسب احتياجاتك أكثر من غيره، ويرتبط فكرياً بمهمتك في الحياة، وما إن تتمثّل معارفه عليك بمفارقتها، وإياك أن تتابع حياتك ملازماً له راضياً بالبقاء في ظله، لأن هدفك الدائم يجب أن يظل تجاوز إتقان مرشدك وذكائهم.

🌟- القانون اليومي: اختيار المرشد المناسب أشبه بالقدرة على اختيار والديك؛ فالخيار الخاطئ يؤدي إلى كارثة.

الإتقان، رقم 3

تشرب قوة المعلم الخاص - حيوية المرشد.

المرشد المثالي

في أواخر ستينيات القرن العشرين عثرف. س. راماشاندران، وكان آنذاك طالباً في كلية الطب في مدينة مدراس، على كتاب يحمل عنوان Eye and Brain (العين والدمغ)، من تأليف ريتشارد غريغوري (Richard Gregory) الأستاذ المرموق في مجال علم النفس البصري. أثار الكتاب حماس راماشاندران - بأسلوب كتابته، وال نوادر التي يسردها، والتجارب المثيرة التي يرويها. أجرى راماشاندران بعض التجارب الخاصة به في مجال البصريات، بوحى من الكتاب المذكور، وسرعان ما أدرك أن هذا المجال يناسبه أكثر من مجال الطب. في عام 1974، قُبل في برنامج لنيل درجة الدكتوراه من جامعة كامبريدج في مجال الإدراك البصري، لكنه [عندما ذهب إلى هناك] شعر بالكآبة والوحدة في ذلك البلد الغريب. في أحد الأيام جاء ريتشارد غريغوري - وكان أستاذاً في جامعة بريستول - إلى كامبريدج لإلقاء محاضرة. اهتمت راماشاندران بالأستاذ، إذ قدم غريغوري على المسرح عرضاً لأفكاره، بأسلوب يدفع إلى التفكير، وكان إلى جانب ذلك يتمتع بموهبة في الأداء الدرامي، وبخفة ظل لا مثيل لها. قال راماشاندران في نفسه: «هكذا يجب أن يكون العلم»، واثراً انتهاء المحاضرة توجّه إليه، وقدم نفسه، لتنشأ بينهما الألفة منذ اللحظة الأولى. أخبر راماشاندران الأستاذ عن تجربة بصرية كان يفكر في تنفيذها، فأثار فضوله ودعاه لزيارة بريستول، والإقامة في منزله، كي يتمكن من تجربة الفكرة معاً. قبل راماشاندران العرض، ومنذ اللحظة الأولى التي رأى فيها منزل غريغوري، أدرك أنه عثر على مرشده - بدا المنزل كأنه خرج من إحدى روايات شيرلوك هولمز (Sherlock Holmes)، إذ كان مليئاً بأدوات تعود إلى العصر الفيكتوري وبمستحاثات وهياكل عظمية. تبين أن غريغوري هو بالضبط الشخص غريب الأطوار، الذي يمكن لراماشاندران الشعور بالألفة معه، وسرعان ما بدأ هذا الأخير يتردد بانتظام إلى بريستول لإجراء التجارب، فقد عثر على المرشد الذي سيلهمه، ويوجهه طوال حياته، وبمرور السنين توّصل راماشاندران إلى تبني العديد من أساليب غريغوري في التفكير وفي إجراء التجارب.

🔗 القانون اليومي: ما الأمور التي ستبحث عنها؟ من الشخص الذي تلهمك أعماله؟ من الشخص

الذي يثير أسلوبه حماسك؟ من الشخص الذي تتمنى أن تصبح شبيهاً به بعد عشر سنوات؟

الإقتان، رقم 3

تشرب قوة المعلم الخاص - حيوية المرشد.



شباط/ فبراير

أعد تعريف المتعة

لا يمكن للفرد الوصول إلى درجة من الإتقان أصغر أو أكبر من إتقان التعامل مع الذات

ليوناردو دافنشي

عندما تمارس أي مهارة أو تطورها، فإنك بذلك تغير ذاتك، لأنك تكشف لنفسك قدرات جديدة، كانت سابقاً كامنة، وتبلورت في أثناء صيرورة تطورك، فأنت تتطور عاطفياً وتعيد تعريفك للمتعة، حيث تصبح المتع الآنبة بالنسبة إليك نوعاً من الإلهاء، مجرد تسلية سخيصة تساعد في تزجية الوقت. إن المتع الحقيقية تكمن في قهر التحديات، وفي الشعور بالثقة بإمكانياتك وفي الإتقان التام للمهارات، إضافة إلى الشعور بالقوة، التي تبعثها هذه الأمور في النفس. إلى ذلك، تكتسب القدرة على الصبر، ولا يعود السأم إشارة إلى وجوب إيجاد وسيلة إلهاء مسلية، بل يغدو إشارة إلى الحاجة، لمواجهة تحديات جديدة وقهرها.

☞ القانون اليومي: اعتبر النتائج المتأتية عن الانضباط والمهارة أثمن أشكال المتعة.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدرُّب المثالي.

تعلم من كل شيء

الشخص الذي يتمتع بدقة الملاحظة، ويطلق أحكاماً صحيحة، هو الذي يتحكم بالأمور، ولا تتحكم به الأمور... ليس هناك شيء لا يمكن لشخص كهذا اكتشافه وملاحظته واستيعابه وفهمه.

بلتاسار جرائيان

تتيح لك كل مهمة توكل إليك، مهما كانت وصيعة، الفرص لملاحظة تأثير العالم في حياتنا، إذ لا يوجد أي تفصيل يتعلق بالناس في هذا العالم، لا يستحق منا الاهتمام، فكل ما تراه، وما تسمعه هو إشارة ينبغي لك فك رموزها، وبمرور الوقت تبدأ بملاحظة وفهم العديد من الأمور في الواقع المحيط بك، التي كانت قد فاتتكم ملاحظتها سابقاً. على سبيل المثال، الشخص الذي كنت تعتقد سابقاً أنه يتمتع بنفوذ قوي، يتبين لك أنه مختلف تماماً عما كنت تتصور، أي أنك تبدأ تدريجياً بملاحظة ما يكمن خلف المظاهر. ومع تراكم المعلومات عن القواعد الخاصة ببيئتك الجديدة وحول ديناميكيات القوة السائدة فيها، تصبح قادراً على تحليل سبب وجودها، وكيفية ارتباطها بتوجهات أشمل، ضمن المجال [ذاته]. تنتقل من الملاحظة إلى التحليل، وترتقي بمهاراتك في الاستنتاج المنطقي، ولكن فقط بعد أشهر من الاهتمام الواعي.

🕒- القانون اليومي: تعامل مع كل مهمة، مهما كانت وصيعة، بوصفها فرصة للملاحظة، وجمع المعلومات عن بيئتك.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع- التدرُّب المثالي.

ادخل دورة النتائج المتسارعة

الأمر الذي نواظب على القيام به، يصبح أسهل بالنسبة إلينا، لكن هذا لا يعني: أن طبيعة الأشياء قد تغيرت، وإنما يعني أن قدرتنا على القيام به، هي التي ازدادت.

الكاتب والفيلسوف الأمريكي رالف والدو إيمرسن (Ralph Waldo Emerson)

نعرف جميعاً أننا عندما نتعلم ركوب الدراجة الهوائية، فإن مراقبة أحدهم وتقليده أسهل من الإصغاء للإرشادات أو قراءتها؛ فكلما ازدادت ممارستنا لفاعلية ما، أصبحت أسهل بالنسبة إلينا. وينطبق الشيء ذاته حتى في حال المهارات، التي يغلب عليها الطابع الفكري، مثل برمجة الحاسوب، أو التحدث بلغة أجنبية، فنحن نتعلم على نحو أفضل عن طريق الممارسة والتكرار - أي عن طريق عملية التعلم الطبيعية. نتعلم لغة أجنبية عن طريق التحدث بها فعلياً قدر المستطاع، وليس بقراءة الكتب واستيعاب النظريات، وكلما تحدثنا بهذه اللغة، وتدربنا عليها أكثر، ازداد إتقاننا لها. إذا توسَّعت في تطبيق هذه الفكرة، تدخل دورة النتائج المتسارعة، وفيها تصبح الممارسة أكثر سهولة وممتعة، ما يؤدي إلى تنامي القدرة على الممارسة لساعات طوال، وبذلك يرتقي مستوى إتقان المهارة، وهذا بدوره يزيد من متعة الممارسة. الهدف الذي يجب أن تضعه نصب عينيك، هو التوصل إلى دخول هذه الدورة.

🌟 القانون اليومي: كل شيء يستحق عناء القيام به، له منحى خاص بتعلمه. عندما تصعب الأمور تذكر هدفك: دخول دورة النتائج المتسارعة.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدرُّب المثالي.

تعلم عن طريق التطبيق العملي

مشكلة الأسلوب التربوي الرسمي، هي أنه يغرس في نفوسنا مقاربة سلبية للتعليم، فنحن نقرأ الكتب، أو نقدم الامتحانات، أو يمكن أن نكتب مقالات، أي أن الجزء الأكبر من هذه العملية يتضمن استيعاب المعلومات. أما في العالم الواقعي، فإن أفضل طريقة للتعلم هي التطبيق العملي، أي التجربة العملية لأداء المهمة المطلوبة. قبل أربعين عامًا تقريبًا، كان إيجي إيشيمورا (Eiji Ichimura)، رئيس الطهاة المشهور بإعداد طبق السوشي، يغسل الأطباق في بداية عمله في المطاعم. كان يرغب في أن يصبح طاهيًا متميزًا بإعداد السوشي، ولكن لم يكن بين المحيطين به من يرغب في تعليمه، كيفية إعداد الطبق، أو في إعطائه الإرشادات اللازمة - فقد كان ذلك من الأسرار التي يضمن بها الجميع، ولا يوحون بها. وهكذا ترتب عليه تطوير مهاراته، [في إعداد السوشي] عن طريق المراقبة المركزة، ومن ثم تكرار تطبيق الأساليب ذاتها مرارًا. كان يتدرب خارج ساعات العمل، ويسترجع في ذاكرته حركات السكين فائقة التعقيد، ومن ثم يكررها. وعن طريق الجهد الذي لم يعرف حدًا ارتقى بنفسه، ليصبح واحدًا من كبار رؤساء الطهاة.

القانون اليومي: صُمم دماغنا بحيث يتعلم عن طريق التكرار المتواصل، والتطبيق الفعلي العملي، ويمكن إتقان أي مهارة بالممارسة والمثابرة. بهذا الأسلوب، اختر مهارة تود اكتسابها، وابدأ بممارستها.

روبرت غرين - العناصر الخمسة لنموذج التدريب
النيويورك تايمز - 2013/3/26.

كيف تتعلم بسرعة وبعمق؟

الأشخاص الذين يتشبثون بأوهامهم يصعب - إن لم نقل يستحيل - عليهم أن يتعلموا شيئاً يستحق التعليم؛ أما الأشخاص المضطرون لإيجاد ذواتهم؛ فيتعين عليهم تفحص كل شيء، وتشرب كل ما يتعلمونه مثلما تتشرب جذور الأشجار الماء.

جيمس بالدوين (James Baldwin) - روائي وكاتب مسرحي أفرو-أمريكي

عندما تدخل أجواء جديدة تكون مهمتك هي التعلّم، واستيعاب قدر ما تستطيع من المعارف. ولتحقيق هذا الهدف، عليك أن تحاول استعادة الشعور الطفولي بالدونية - أي الشعور بأن الآخرين يعرفون أكثر بكثير مما تعرف أنت، وبأن عليك الاعتماد عليهم في التعلّم، وفي إدراك الأسلوب الآمن للتصرف، خلال مرحلة تدريبك. تخلّ عن تصوراتك المسبقة المتعلقة بأجواء ما، أو بمجال ما، وعن أي مشاعر غرور، لا تزال كامنة داخلك. أنت الآن [بعد استعادة المشاعر الطفولية]، لا تحمل أي مخاوف، وتتفاعل مع الآخرين، وتشارك في الثقافة السائدة، بالقدر الممكن من العمق، هذا إلى جانب مشاعر الفضول، التي تعتلج في نفسك. عندما تتبنى الشعور بالنقص، هذا فسوف يفتح عقلك، وتشعر بتوق شديد إلى التعلّم. لكن هذا الموقف هو موقف مؤقت بالطبع؛ فأنت تستعيد الشعور بالاعتماد على الآخرين، لكي تتمكن خلال خمس أو عشر سنوات من تعلّم ما يكفي، لإعلان استقلالك في نهاية المطاف، وبذلك تدخل مرحلة النضج التام.

☺- القانون اليومي: استرجع المرحلة الطفولية، التي كنت فيها تعتمد على الغير. تصرف حالياً وكأن الأشخاص الذين تختلط بهم يعرفون أكثر بكثير مما تعرف أنت.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدرّب المثالي.

توجّه إلى المقاومة

نحن البشر ننفر بطبيعتنا من أي شيء، نشعر أن من شأنه أن يكون مزعجاً أو بالغ الصعوبة على نحو واضح، وترافقنا هذه النزعة الطبيعية في ممارستنا لأي مهارة. فما إن نكتسب خبرة في ممارسة أحد جوانب مهارة ما، وعادة ما يكون جانباً سهلاً بالنسبة إلينا، حتى نشعر بأننا نفضل تكرار ممارسة هذا الجانب. لكننا إذ نتفادى مواطن ضعفنا، إنما ندخل الخلل إلى توازن مهارتنا، وهذا أسلوب يتبعه الهواة. إذا كنت ترغب في التوصل إلى الإتقان والتميز، فعليك اتباع الأسلوب الذي سأطلق عليه اسم (ممارسة المقاومة) Resistance Practice. مبدأ هذا الأسلوب سهل - عندما يصل الأمر إلى الممارسة؛ اذهب في الاتجاه المعاكس لنزعاتك الطبيعية كلها. أولاً، أنت هنا تقاوم إغراء مسيطرة نفسك، وتغذو أقسى ناقد لذاتك؛ تنظر إلى عملك بعيون الآخرين، وتتعرف على مواطن ضعفك، وخصوصاً في ما يتصل بالعناصر التي لا تبرع فيها. تلك هي الجوانب التي يجب أن تشغل الأولوية في سلم ممارساتك، وسوف تشعر بسرور خبيث، عندما تتجاوز الألم الذي يمكن أن يسببه كل ذلك. ثانياً، أنت تقاوم إغراء تخفيف درجة تركيزك، وتدرّب نفسك على التركيز بجهد مضاعف في أثناء الممارسة، كأن مقدار الجهد الحقيقي هنا يغدو مقدارين. وعندما تضع خطة أنشطتك اليومية الاعتيادية، اسع إلى الإبداع قدر استطاعتك. وبهذه الطريقة تطور معاييرك الخاصة بالتميز، التي عادة ما تكون أعلى من معايير الآخرين، وسرعان ما تلمس نتائج الممارسة من هذا النوع، ويشعر الآخرون بالدهشة إزاء السهولة الظاهرية، التي تتجز بها أعمالك.

🏆 القانون اليومي: ابتكر تمرينات تتوجه إلى مواطن ضعفك. حدد لنفسك مواعيد نهائية، لتحقيق معايير معينة، وادفع نفسك باستمرار إلى مواصلة الجهد، بحيث تتجاوز الحدود المقررة.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع- التدرّب المثالي.

الممارسة المركزة لا يمكن أن تفشل

في ما يتعلق بالأمور التي يجب أن نتعلمها قبل أن نصبح قادرين على القيام بها، نحن نتعلم عن طريق القيام بالأمور... فالرجال يصبحون بنائين عن طريق ممارسة البناء، وعازفو القيثارة يصبحون عازفين عن طريق عزف القيثارة.

أرسطو (Aristotle)

يتراءى لنا ظاهرياً أن الوقت المطلوب لإتقان المهارات المطلوبة [في مجال ما]، والوصول إلى مستوى معين من الخبرة، يعتمد على المجال نفسه، وعلى مستوى الموهبة التي يتمتع بها المتدرب؛ مع ذلك فإن الأشخاص الذين أشبعوا هذا الموضوع دراسة، توصلوا إلى تحديد رقم عشرة آلاف ساعة. ويبدو أن هذا الرقم يشير إلى الوقت الذي تتطلبه الممارسة النوعية اللازمة، للوصول الشخص إلى مستوى رفيع من المهارة، وهو ينطبق على المؤلفين الموسيقيين ولاعبي الشطرنج والكتاب والرياضيين، وغيرهم. يحمل الرقم المذكور وقعاً يكاد يكون سحرياً، فهو يعني أنه [الرقم] -وبغض النظر عن الشخص أو المجال- يؤدي إلى إحداث تغيير نوعي في الدماغ البشري. لقد تعلم الدماغ تنظيم كم هائل من المعلومات وتنسيقه، وبعد استيعاب كل تلك المعارف الضمنية، بات بإمكانه أن يكون مبدعاً، وأن يتلاعب بها. ومع أن عدد الساعات يبدو كبيراً، فإنه بمجموعه يعني ما بين سبع وعشر سنوات من الممارسة الجدية المتواصلة -أي المدة التقريبية للتدريب التقليدي. بعبارة أخرى، الممارسة المركزة ولمدة زمنية لا يمكن أن تذهب سدى؛ فهي تؤتي ثمارها.

☺- القانون اليومي: خصص ساعة للممارسة المركزة، اليوم وغداً، وبعد غد، واليوم الذي يليه.

الإتقان، رقم 3

تشرب قوة المعلم الخاص - حيوية المرشد.

عليك أن تحب تفاصيل العمل

توجَّب على آرون رودجرز (Aron Rodgers)، وهو الظهير الرباعي في فريق غرين باي باكرز Green Bay Packers، [لاعب يتخذ مكانه في الجزء الخلفي من الملعب في رياضة كرة القدم الأميركية، ويوجّه هجمات فريقه]، أن يمضي سنواته الثلاث الأولى في الفريق لاعباً بديلاً لواحد من أفضل اللاعبين، وهو بریت فافر (Brett Favre). كان ذلك يعني أنه سيحظى بفرص محدودة - هذا إذا حظي بأي فرص - لإظهار مقدراته في مباراة فعلية. لم يفعل شيئاً طوال تلك السنوات الثلاث سوى التمرين والمراقبة، صرح في وقت لاحق: «كانت تلك السنوات الثلاث حاسمة في مسار نجاحي»، والواقع أنها علمته الصبر والتواضع. أمضى رودجرز الوقت في صقل كل مهارة ممكنة، يمكن للظهير الرباعي أن يحتاجها - مثل تنسيق حركة اليدين مع العينين، وبراعة استخدام الأصابع وحركات القدمين، وتقنيات قذف الكرة، ولم يكن ذلك بالأمر المسلي. علّم نفسه كيف يركز اهتمامه على مراقبة اللعب من موقع جلوس لاعبي الاحتياط، واستيعاب أكبر قدر ممكن من الدروس. وكانت النتيجة أن الأمر لم يقتصر على ارتقاء مستوى مهاراته، بل أثار تصرفه إعجاب مدربيّه، الذين لفتت أنظارهم أخلاقياته في ممارسة الرياضة، وقدرته على التعلّم. خلال تلك السنوات تمكّن رودجرز من إتقان التحكم بنفاد صبره، ومن رفع مستوى أدائه في اللعب، لأنه في الأساس علّم نفسه، كيف يحب تفاصيل العمل الذي يؤديه. وإذا تمكّنت من تطوير هذه الخصال، فسوف تتابع تقدمك من دون أن تعيقك أي عقبات.

﴿القانون اليومي﴾: اتقن التفاصيل، وسوف تنتظم بقية الأمور كل في مكانه.

روبرت غرين - العناصر الخمسة لنموذج التدريب

النيويورك تايمز - 2013/3/26

الحقيقة المرة

الأمر أشبه بقطع شجرة ضخمة، ذات جذع هائل. أنت لن تستطيع إسقاطها بضربة واحدة من فأسك، ولكن إذا تابعت الضربات من دون توقف، فسوف تسقط الشجرة في نهاية الأمر رغماً عنها، وعلى نحو مفاجئ.

هاكوي إيكافو Hakuin Ekaku معلم فلسفة زن البوذية

بدأ أينشتاين بإجراء تجاربه الفكرية الجدية في السادسة عشرة من عمره، وبعد عشر سنوات خرج بنظريته الثورية الأولى؛ نظرية النسبية. لا يمكن قياس الزمن الذي قضاه أينشتاين في صقل مهاراته النظرية، خلال تلك السنوات العشر، ولكن لا يصعب تخيله، وهو يعمل ثلاث ساعات في اليوم على حلّ مسألة معينة، هذا يعني أكثر من عشرة آلاف ساعة بعد انقضاء عشر سنوات. لا توجد طرق مختصرة، أو أساليب تساعد في تجاوز مرحلة التدريب، لأن طبيعة الدماغ البشري تقتضي مرور مرحلة طويلة، يتعرّف خلالها على مجال ما معين، وهذا يسمح بغرس المهارات المعقدة على نحو أعمق، وبتحرير العقل للتفرّغ للفعالية الإبداعية الحقيقية. إن مجرد الرغبة في إيجاد طرق مختصرة، تجعل منك شخصاً غير مناسب على الإطلاق، لبلوغ أي نوع من الإتقان. ولا سبيل إلى عكس مسار هذه الصيرورة.

القانون البومي: لا يمكن تجاوز مرحلة التدريب. تخلص من الرغبة في إيجاد طرق مختصرة.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدرّب المثالي.

نوعان من الفشل

يري المفكر في أفعاله تجارب وتساؤلات، كمحاولات للتوصل إلى معرفة شيء ما. بالنسبة إليه النجاح والفشل هما - في المقام الأول - إجابات.

فريدريك نيتشه (Friedrich Nietzsche)) من كتاب «العلم المرح» The Gay Science

هناك نوعان من الفشل. يتولد النوع الأول عن الإحجام كلياً عن تطبيق أفكارك، لأنك تشعر بالخوف، أو لأنك تنتظر الوقت المناسب. لن تتعلم أبداً من هذا النوع من الفشل، وسوف يدمرك شعور الجبن هذا. يتولد النوع الثاني من الفشل عن روح جريئة مغامرة. إذا كان فشلك من هذا النوع، فإن قيمة الدرس الذي تتعلمه تفوق بكثير تأثير الضربة التي لحقت بسمعتك. تكرر الفشل سوف يقويك روحياً ويوضح لك كيفية إنجاز الأمور. والواقع أن نجاح كل الأمور في محاولتك الأولى هو لعنة، لأنك في هذه الحالة ستسقط من اعتبارك عنصر الحظ، وتتصور أنك صاحب لمسة ذهبية. ولكن عندما تفشل، وسوف تفشل لا محالة، فسوف يُشعرك ذلك بالارتباك، ويُضعف روحك المعنوية، إلى حد تعجز معه عن التعلم. على أي حال، لكي تتدرب على العمل كرجل أعمال ريادي، عليك أن تتصرف بوحى من أفكارك في وقت مبكر قدر الإمكان، فعرض أفكارك على الملأ سيجعل جزءاً منك تتمنى حتى الفشل. لكنك رابح في كل الأحوال.

﴿القانون اليومي: تحلّ بالجراحة، وتصرف اليوم بوحى من إحدى أفكارك.﴾

الإلتقان، رقم 3

تشرّب قوة المعلم الخاص - حيوية المرشد.

اختر الوقت المناسب

بعدما تخرج ألبرت آينشتاين من جامعة زيورخ للتقنية Zurich Polytechnic عام 1900، وكان آنذاك في الحادية والعشرين من عمره، اكتشف أن احتمالات عثوره على عمل كانت ضئيلة للغاية، وكان قد تخرج بعلامة متدنية، وبذلك تلاشت إمكانية عمله في التدريس. قرر آينشتاين، الذي شعر بالسعادة لإنهاء الدراسة الجامعية، إجراء أبحاث بمفرده حول مسائل في الفيزياء، كانت تؤرقه منذ سنوات، وكان ذلك يعني تدريباً ذاتياً، في مجال التنظير والتجارب الفكرية، لكن المشكلة هي أنه كان مضطراً لكسب رزقه في تلك الأثناء. عُرض عليه العمل كمهندس في مصنع والده للمولدات الكهربائية في ميلانو، لكن عملاً من هذا النوع لم يكن ليترك له أي وقت فراغ. تمكن أحد أصدقائه من إيجاد وظيفة له براتب محترم في شركة تأمين، لكن عملاً كهذا كان كفيلاً بتعطيل ذهنه، واستنزاف طاقته على التفكير. بعد مضي عام أخبره صديق آخر عن وجود فرصة عمل في شركة Swiss Patent Office، لتسجيل العلامات التجارية في مدينة بيرن. كان الراتب ضئيلاً، والمركز متواضعاً، إضافة إلى ساعات العمل الطويلة، وكان العمل المطلوب منه مملاً وهو دراسة طلبات تسجيل العلامات التجارية. لكن آينشتاين لم يفوّت هذه الفرصة التي مثلت كل ما يتمنى. كانت مهمته تحليل صحة الطلبات المقدمة للتسجيل، التي تضمن العديد منها جوانب علمية، أثارت اهتمامه، لأنها كانت أشبه بالأحجيات الصغيرة، أو التجارب الفكرية، وكان يحاول أن يتخيل: كيف ستتحول تلك الأفكار إلى اختراعات فعلية. ساعده تحليل تلك الطلبات في صقل مهاراته في المحاكاة المنطقية، وبعد قضاء عدة أشهر في العمل، اكتسب مهارة فائقة في تلك اللعبة الفكرية، لدرجة أنه بات قادراً على إنهاء مهامه خلال ساعتين أو ثلاثة، وهو ما ترك له ما تبقى من اليوم، لإجراء تجاربه الفكرية الخاصة. في عام 1905 نشر نظريته الأولى في النسبية، وكان قد أنجز الجزء الأكبر من العمل الخاص بالنظرية على مكتبه في شركة العلامات التجارية.

🕒 القانون اليومي: الزمن هو المتغير الحاسم. حاول اليوم إلغاء أحد مشاغلِكَ لتخصيص وقت أطول لمهمتك في الحياة.

الإقناع، رقم 2

استسلم للواقع - التدريب المثالي.

افهم أسلوب عمل الدماغ

بالقدر الذي نعتقد فيه أن بإمكاننا تجاوز بعض الخطوات، أو تقادي تنفيذ العملية اللازمة، أو أن في وسعنا امتلاك القوة بصورة سحرية، عن طريق معارفنا في الوسط السياسي، أو بواسطة صيغ سهلة، أو بالاعتماد على مواهبنا الطبيعية، بقدر ما نكون سائرين عكس التيار، على نحو يخالف قوانا الطبيعية. نصبح عبيدا للزمن - فمع مرور الزمن تتلاشى قوانا، ونغدو أقل كفاءة، عالقين في مهنة لا أفق لها. نغدو أسرى آراء الآخرين ومخاوفهم. وبدل أن يربطنا العقل بالواقع المحيط بنا، ننفصل عن هذا الواقع، ونصبح أشبه بالمساجين، أي محتجزين داخل حيز ضيق من الأفكار. وهكذا يتحول الكائن البشري، الذي كان يعتمد على تركيز أفكاره للحفاظ على بقائه، إلى حيوان يجوب المكان شارد الذهن، عاجزا عن التفكير العميق، وحتى عن الاعتماد على غرائزه. قمة الحماقة هي الاعتقاد أن في إمكانك خلال حياتك القصيرة، أي خلال تلك العقود القليلة من الوعي المتاحة لك، أن تحاول - بطريقة ما - إعادة ربط الأجزاء، التي تكوّن تشكيلة دماغك عن طريق التقنيات والتمنيات، ظلما منك أنك بذلك تلغي تأثير ستة ملايين سنة من التطور. يمكن للسير عكس التيار، تشتيت الفكر لمدة وجيزة، لكن الزمن سوف يكشف ضعفك ونفاد صبرك، من دون رحمة.

﴿القانون البيومي: عليك أن تؤمن بعملية التعلم، وليس بالتقنيات.﴾

الإتقان، مقدّمة:

تطور الإتقان.

اجعل الآخرين بحاجة إليك

دع الناس يعتمدون عليك، لأنك تكسب من هذا الاعتماد أكثر مما تكسب من الكياسة. ما إن يروي الإنسان ظمأه، حتى يدير ظهره للبئر، فهو لم يعد بحاجة إليه.

بالتسار جراثيان

واجه العديد من قادة المرتزقة الكبار في إيطاليا، في عصر النهضة، مصيراً واحداً: فقد كانوا يكسبون المعركة تلو الأخرى، لصالح الجهة التي يقاتلون لأجلها، ليجدوا أنفسهم في نهاية المطاف في مواجهة النفي أو السجن أو الإعدام. لم تكن المسألة مسألة جحود لجهودهم؛ تكمن الفكرة هنا في وجود العديد من المرتزقة الآخرين، الذين لا يقلون شجاعة أو كفاءة عن هؤلاء. بمعنى أنه كان بالإمكان استبدالهم، أي أن قتلهم لم يكن يمثل أي خسارة. كان الأكبر سنّاً منهم قد اكتسبوا قوة ذاتية، وصاروا يطلبون المزيد من المال لقاء خدماتهم. إذاً بات من الأفضل التخلص منهم، واستخدام مرتزقة أكثر شبهاً وأقل تكلفة. هذا هو مصير الأشخاص الذين لا يجعلون الآخرين يعتمدون عليهم، (وإن كان مصيراً أقل عنفاً، كما نأمل). عاجلاً أو آجلاً، سوف يأتي شخص يتمتع بمستوى هؤلاء - شخص أصغر سنّاً، وأكثر حماسة، وأقل كلفة، ويمثل تهديداً أقل. إن الحاجة هي التي تحكم العالم، فالناس نادراً ما يتصرفون ما لم يضطروا إلى التصرف، وأنت إذا لم توجد الحاجة إليك لدى الآخرين، فسوف يتخلصون منك في أول فرصة.

🌟 القانون اليومي: ابدل أقصى ما لديك من جهد، لتصبح الوحيد القادر على أداء ما تؤديه من عمل، واجعل مصير من تعمل لديهم مرتبطاً بمصيرك، بحيث لا يمكنهم الاستغناء عنك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 11
تعلّم أن تجعل الآخرين يعتمدون عليك.

تشرب الطاقة التي تنطوي على هدف

بدأت كوكو شانيل حياتها من موقع بالغ الضعف - فتاة يتيمة ذات موارد شحيحة، أو بالأحرى من دون أي موارد. عندما أصبحت في مطلع العشرينيات من عمرها، أدركت أن دافعها الداخلي هو تصميم الثياب، وإطلاق خط خاص بها لإنتاج الملابس. لكنها كانت بحاجة ماسة إلى من يرشدها، وخصوصاً في ما يتصل بالمهارة في تسيير الأعمال، وهكذا شرعت في البحث عن الأشخاص، الذين يمكنهم مساعدتها في العثور على المسار الصحيح. في الخامسة والعشرين من عمرها قابلت هدفها المثالي، وهو رجل أعمال إنكليزي ثري، يكبرها سنًا، يدعى آرثر «بوي» كيبيل (Arthur "Boy" Capel)، وارتبطت به بعلاقة وثيقة. تمكن كيبيل من غرس الثقة في نفسها، بأن بوسعها أن تصبح مصممة ثياب مرموقة، وعلمها القواعد العامة للتصرف في مجال الأعمال، ولم يكن يتردد في توجيه انتقادات قاسية لها، لكنها اعتادت أن تتقبل تلك الانتقادات، نظرًا للاحترام العميق، الذي كانت تكنه له، كما ساعدها في اتخاذ أولى قراراتها المهمة عند إطلاق مشروعها، واكتسبت هي منه إحساسًا مرهفًا بالهدف، ظل ملازمًا لها. والواقع أن شانيل كانت ستواجه صعوبات جمة في مسارها المهني، لولا تأثير كيبيل، ولهذا كانت تعود في مراحل لاحقة من حياتها إلى تطبيق الإستراتيجية، التي تعلمتها منه. بعد ذلك تعرفت على رجال ونساء يتمتعون بمهارات، كانت تفتقر إليها، أو تحتاج إلى تنميتها - مثل الكياسة الاجتماعية، وفن التسويق، وتمييز التيارات الثقافية - وأنشأت معهم علاقات، سمحت لها بالتعلم منهم. في حالة كهذه، أنت تحتاج إلى العثور على أشخاص ذرائعيين، وليس فقط على أشخاص جذابين اجتماعيًا، وأصحاب رؤية، لأنك ترغب بنصائحهم العملية، كما تحتاج إلى استيعاب رؤيتهم في تنفيذ الأمور. وفي حال توافر الإمكانية، اجمع حولك مجموعة من الأشخاص من مجالات مختلفة، ممن يتمتعون بطاقة مماثلة لطاقتك، واجعل منهم أصدقاء وزملاء لك، وسوف يساعدكم ذلك على تنمية الإحساس بالهدف لدى كل منكم. لا تتنح بالزملاء أو بالمرشدين الافتراضيين فقط.

👉 القانون اليومي: ضع قائمة بالأشخاص الموجودين حولك، ممن يسعون في حياتهم إلى تحقيق هدف معين، اجعل قضاء المزيد من الوقت معهم ضمن أولوياتك.

القانون 13 من قوانين الطبيعة البشرية:
تقدم بإدراك للغاية - قانون غياب الهدف.

لا حدود للمعرفة

عندما كان نابليون بونابرت طفلاً جذبته الألعاب الإستراتيجية والكتب، التي تقدم أمثلة على القيادة العملية، وعندما التحق بأكاديمية عسكرية لم يكن تركيزه منصباً على مهنته كعسكري، أو على التوافق مع المنظومة القائمة، بل كان يملكه هاجس دراسة قدر ما يستطيع من جوانب الفنون العسكرية، بمختلف أنواعها. وهكذا أصبح قارئاً نهماً. لفت اتساع معارفه نظر رؤسائه، وأثار إعجابهم، فأُسند إليه وهو في سن مبكرة قدر غير مألوف من المسؤوليات، وسرعان ما تعلم كيف يحتفظ برياطة جأشه، ويستخلص الدروس الصحيحة من تجاربه، وكيف ينهض من كبوات أخطائه. وعندما أسندت إليه مسؤوليات كبرى في ساحة المعارك، كان قد تدرّب بمقدار ضعفي أو ثلاثة أضعاف التدريب، الذي حصل عليه أقرانه. وبما أنه كان شاباً في مقتبل العمر يملؤه الطموح، ويشعر بالازدراء تجاه السلطة؛ فقد شرع عند تسلمه مناصب قيادية بإحداث أكبر ثورة في التاريخ العسكري، إذ غيّر حجم ونمط التشكيلات العسكرية، وأدخل المناورة إلى ساحة المعركة من دون استشارة أحد، إضافة إلى تغييرات أخرى. عندما وصل إلى ذروة تطوره كان قد كوّن إحساساً لافتاً بالمعارك، وبالشكل العام للحملة العسكرية، وصار يُشار إلى هذا الإحساس بتعبير أقرب إلى الخرافة، وهو، النظرة التي تشمل كل شيء 'Coup d'Oeil'، ويقصد به قدرته على تقييم وضع ما، بمجرد النظر إليه. وهذا ما دفع ضباطه ومنافسوه للاعتقاد، بأنه يمتلك قوى خفية.

القانون البومي: عليك أن تجد متعتك الحقيقة في تشرب المعارف والمعلومات، وأن تشعر أنك لا تستطيع الاكتفاء منهما.

تجاوز معلمك

بئس المتدرب الذي لا يفوق معلمه .

ليوناردو دافنشي

غالبًا ما يكون التعلّم على يد شخص ضليع متقد الذكاء ابتلاءً -لأنّ ثقتك بنفسك تكاد تُسحق في محاولتك لمتابعة أفكاره العظيمة كلها. هناك متدربون عديدون يضيعون في ظل معلميههم ذائعي الصيت، ولا يحققون لأنفسهم أي مكانة على الإطلاق. لكن طموح عازف البيانو غلين غولد (Glenn Gould)، دفعه لإيجاد الوسيلة، التي تقدم الحل العملي الوحيد لهذه المعضلة، إذ كان يصغي إلى جميع أفكار مرشده ألبرتو غويريرو Alberto Guerrero عن الموسيقى ويقوم بتجربتها، لكنه كان في أثناء عزفه، يُدخل تعديلاً يكاد لا يُلاحظ على تلك الأفكار، بحيث توافق ميوله، وكان ذلك يشعره بأن لديه صوته الخاص للتعبير. بمرور السنين جعل غولد هذا التمايز بينه وبين معلمه أكثر وضوحًا. ولأنه كان إنسانًا بالغ الحساسية والتأثر، فقد تمثّل خلال وقت تدريبه، ومن دون أن يعي، كل الأفكار المهمة، التي زوده بها معلمه، لكنه تمكن بواسطة ارتباطه الفعال بشخصيته، من تعديل تلك الأفكار، بحيث تناسبه كفرد. وبذلك استطاع أن يتعلم، وأن يطرّو، في الوقت نفسه، روحًا مبدعة، ساعدت في تمييزه عن الجميع، عندما انفصل عن غويريرو.

🌟 القانون اليومي: احذر ظل المرشد ذائع الصيت. جرّب تطبيق أفكاره، ولكن غيرّها، وميّز نفسك دائمًا. هدفك هو تجاوز مرشدك.

الإقتان، رقم 3

تشرّب قوة المعلم الخاص - حيوية المرشد.

واصل توسيع آفاقك

يشير الواقع الفعلي في مرحلة التدريب، إلى أن أحداً لن يساعدك فعلياً، ولن يزودك بأي توجيه. والحقيقة أن الاحتمالات ليست في صالحك. إذا كنت ترغب في التدريب، وتريد أن تتعلم، وهيات نفسك للوصول إلى الإتقان؛ فعليك أن تفعل ذلك وحدك، وأن تبذل طاقة لا حد لها. عندما تدخل هذه المرحلة، فإنك تبدأ عمومًا من الموقع الأدنى، ومنزلتك هذه هي التي تحدد إمكانية وصولك إلى المعرفة وإلى الناس. إذا لم تكن يقظاً فسوف تقبل بهذه المنزلة، وبذلك تصبح هي بمثابة التعريف بك، ولا سيما إذا كنت تنتمي إلى خلفية متواضعة. إذًا، عليك أن تكافح ضد أي مواطن ضعف تعانيها، وأن تواصل بذل الجهد لتوسيع آفاقك. (في كل وضع تعليمي عليك الامتثال للواقع، لكن هذا الواقع لا يعني أنك ملزم بالبقاء في موقع واحد). وهنا تبدو قراءة الكتب، والمواد التي تتجاوز المطلوب منك هي نقطة البداية المناسبة في كل الأوقات، لأنك عندما تتعرف إلى الأفكار السائدة في هذا العالم الفسيح سيتولد لديك نهم لاكتساب المزيد من المعارف، ويغدو من الصعب عليك أن تقنع بالبقاء، محشورًا في زاوية ضيقة، وهذه هي الفكرة بالضبط. الأشخاص الموجودون ضمن مجالك، أي المحيطين بك مباشرة، أشبه بعوالم قائمة بذاتها -ومن الطبيعي أن القصص التي يروونها، ووجهات النظر التي يعبرون عنها، سوف توسّع آفاقك، وتثري مهاراتك الاجتماعية. اختلط بأنواع مختلفة من الناس قدر استطاعتك، وسوف تتسع دائرة معارفك بالتدريج، ومن ثم سيُضاف أي شيء تتعلمه خارج مجال الدراسة إلى هذه الديناميكية.

🌟- القانون اليومي: ثابر من دون هوادة في سعيك إلى توسيع آفاقك. كلما شعرت أنك على وشك الاستقرار، ضمن أي دائرة، اجبر نفسك على إحداث بعض التغييرات، التي تتيح لك مواجهة تحديات جديدة.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدريب المثالي.

خاطر بالخروج من منطقة الراحة الخاصة بك

عشنا طويلاً تحت تأثيرات غرورنا، وعواطفنا، وروح التقليد فينا، وذكائنا المجرد، القدرة على فهم الأفكار والرموز ومعالجتها وعاداتنا. إن مهمة الفن هي إبطال مؤثراتها، ودفعنا إلى التوجه عاندين، من حيث أتينا، إلى الأعماق التي يكمن فيها ما كان موجوداً داخلنا فعلاً، من دون أن ندري.

مارسيل بروست-روائي فرنسي

بينما كان ليوناردو دافنشي يقوم بتطوير عمله في ورشة فيروشيو Verrocchio، [الورشة التي تعلّم فيها دافنشي فن الرسم والنحت]؛ بدأ بإجراء التجارب، وبتريسيخ أسلوبه الخاص، وحين اكتشف أن المعلم معجب بروحية الابتكار لديه، شعر بالدهشة، واعتبر ذلك إشارة إلى اقتراب نهاية مرحلة التدريب. نلاحظ أن معظم الأشخاص ينتظرون طويلاً قبل اتخاذ خطوة كهذه، والسبب عمومًا هو شعورهم بالخوف، لأن من الأسهل دائماً تعلّم القواعد، والبقاء ضمن منطقة الراحة - المنطقة التي نشعر فيها بالأمان. ولكن يتوجب عليك في غالب الأحيان: أن تجبر نفسك على المبادرة باتخاذ مثل هذه الخطوات، أو بإجراء التجارب قبل أن تتوصل إلى الاعتقاد أنك أصبحت جاهزاً. أنت في هذه الحالة تختبر شخصيتك، وتتجاوز مخاوفك، وتطوّر شعوراً بالانفصال عن أعمالك - تنظر إليها بعيون الآخرين. تتكون لديك الرغبة بالانتقال إلى المرحلة الثانية، التي يخضع فيها إنتاجك إلى تفحص دقيق ومتواصل.

﴿القانون اليومي﴾: جرّب القيام بشيء تشعر أنك لست مستعداً له بعد.

الإلتقان، رقم 2

استسلم للواقع- التدرب المثالي.

أنشئ أسلوبك الخاص

عندما تحدد مسافة تفصلك عن سلفك، فإن ذلك غالباً ما يتطلب وجود نوع من الرمزية، أسلوب للإعلان على الملأ عن تحديد تلك المسافة، فالملك الفرنسي لويس الرابع عشر، مثلاً، أوجد هذا النوع من الرمزية، عندما رفض الإقامة في القصر التقليدي للملوك الفرنسيين، وبنى لنفسه قصر فرساي. وكذلك فعل الملك الإسباني فيليب الثاني، عندما أنشأ مركزاً لقوته، وهو قصر الإسكوريال El Escorial، الذي شُيّد في مكان قصي معزول. لكن لويس الرابع عشر مضى في اللعبة أبعد من ذلك: فهو لم يكن راغباً في أن يكون ملكاً شبيهاً بوالده، أو بمن سبقوه، إذ رفض ارتداء التاج، أو حمل الصولجان، أو الجلوس على كرسي العرش. أسس نمطاً خاصاً من أسلوب فرض السلطة، يتميز برموز وطقوس خاصة به، وجعل من طقوس أسلافه معتقدات بالية، ومادة للسخرية. اتبع هذا النموذج: إياك والظهور بصورة من يسير على خطى سلفه، لأنك إن فعلت ذلك فلن تتفوق عليه. عليك إظهار اختلافك بصورة ملموسة، بأن تنشئ أسلوبك الخاص، ورمزيتك التي تميزك عن الآخرين.

☀️- القانون اليومي: اتبع نموذج المعلم، ولكن لا تسر على خطاه. أظهر اختلافك. أنشئ أسلوبك الخاص.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 41
تجنب تقليد دور رجل عظيم.

التلميذ يفوق أستاذه

أسوأ ما تكافئ به معلمك، هو بقاؤك تلميذاً

فريدريك نيتشه

يقال بالإسبانية al maestro cuchillada - وترجمتها: «السيف من حق المعلم [بمعنى أصبح التلميذ معلماً]». هذا اصطلاح يستخدم في المبارزات، ويشير إلى اللحظة التي يكتسب فيها التلميذ الشاب الذكي المهارة الكافية، ويجرح معلمه، هذا شبيه بيت الشعر العربي:

أعلمه الرماية كل يوم فلما اشتد ساعده رمانى

لكن الاصطلاح يشير أيضاً إلى مصير معظم المعلمين الكبار، الذين يواجهون التمرد المحتوم لتلاميذهم، الأشبه بطعنة السيف. نميل في ثقافتنا إلى احترام الذين يبدون متمردين أو يتصرفون على هذا الأساس، لكن التمرد لا ينطوي على أي معنى أو أي قوة، إذا حصل من دون حدوث شيء حقيقي وفعلي، نتمرد ضده. فالمعلم، أو رمز شخصية الأب، يعطيك فقط قاعدة نموذجية، بإمكانك الانحراف عنها، وتحديد هويتك الخاصة، وأنت بدورك تستبطن الأجزاء المهمة، والملائمة في معارفه، ومن ثم توجه النصل إلى الموقع الذي لا يؤثر في حياتك. هذه هي دينامية الأجيال المختلفة، وقد تقتضي الضرورة أحياناً قتل رمز شخصية الأب، لكي يتمكن الأبناء والبنات من امتلاك حيّز خاص بهم، لاكتشاف أنفسهم. ثمة احتمال أن تتعرف على مرشدين كثيرين في حياتك، فهم أشبه بالصخور التي تمر فوقها في دربك الموصل إلى الإتيقان. عليك أن تعثر على المعلمين المناسبين في كل من مراحل حياتك، وأن تحصل على ما ترغب فيه منهم، ومن ثم تتابع المسير من دون أن تشعر بتأنيب الضمير. هذا هو الدرب الذي سلكه معلمك - على الأرجح - وهذا هو مسار الأمور في العالم.

القانون اليومي: استبطن الأجزاء المهمة، والملائمة من معارف المعلم، ثم طبق هذه المعرفة على باقي الأمور الأخرى.

الإتيقان، رقم 3

تشرب قوة المعلم الخاص - حيوية المرشد.

اتبع أسلوب الهاكر

يُنتج كل عصر نموذجًا للتدريب، يناسب منظومة الإنتاج السائدة فيه. نحن نعيش حاليًا عصر الحاسوب؛ ويمكن أن تكون طريقة الهاكر [hacker: من يقتحم نظامًا للحاسوب بصورة غير قانونية] في البرمجة، هي النموذج الناجح لهذا العصر الجديد. يعمل هذا النموذج على النحو التالي: أنت ترغب في تعلّم أكبر قدر ما تستطيع من المهارات، وهكذا تتبع الاتجاه الذي تسيّر فيه الظروف، ولكن فقط في حال ارتباطها باهتماماتك العميقة. وعلى غرار الهاكر، أنت تقدّر عملية اكتشاف الذات، وتتفادى فخ اتباع مسار مهني واحد محدد، ومع أنك لست واثقًا إلى أين سيوصلك ذلك، فإنك تستفيد إلى الحد الأقصى من انفتاح المعلومات، لأن كل المعارف الخاصة بالمهارات تصبح تحت تصرفك. صرت تدرك نوع العمل الذي يناسبك، ونوع العمل الذي ينبغي تفاديه بأي ثمن، وتسير وفق مبدأ التجربة والخطأ. أنت لا تتوقف عن التجوال هنا وهناك، ولكن ليس لأنك تخشى الالتزام، بل لأنك تحاول بذلك توسيع قاعدة مهاراتك والاحتمالات المتاحة أمامك. وفي لحظة معينة، وعندما تصبح جاهزًا لاختيار أمر ما، سوف تتجلى لك الأفكار والفرص حتمًا. حين يحدث ذلك تدرك أن كل المهارات التي راكمتها لا تقدر بثمن، وتصبح أنت المعلم الماهر، الذي يعرف طريقة الجمع بينها بأساليب استثنائية تناسب فرديتك.

🕒 القانون البرمي: في عصرنا الحديث، عندما يبلغ الأشخاص -الذين يتبعون مسارًا صارمًا منفردًا في شبابهم- الأربعينيات من عمرهم، يجدون أنفسهم في مواجهة طريق مهني مسدود، أو غارقين في السأم. التدريب واسع المجال، يتيح لك العكس تمامًا -إمكانات لا حصر لها.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع - التدرّب المثالي.



تأثير المعلم

تفعيل المهارات والوصول إلى الإتقان

عندما تتوجه إلى تحقيق الإتقان، فإنك بذلك تقرب عقلك إلى الواقع، وإلى الحياة ذاتها. يعيش أي شيء حي حالة متواصلة من التغيير والحركة، وفي اللحظة التي تخلص فيها إلى الراحة ظناً منك بأنك وصلت إلى المستوى الذي ترغب فيه؛ يدخل جزء من عقلك مرحلة وهن واضمحلال، وتفقّد نزعتك الإبداعية، ومن ثم يبدأ الآخرون في ملاحظة ذلك. الإبداع قوة، وهو نوع من الذكاء، ينبغي أن يتجدد باستمرار، وإلا تلاشى، ولهذا ينبغي أن تتعامل مع حياتك بكاملها على أنها مرحلة تدريب من نوع ما، لا تتوقف خلالها عن تطبيق مهاراتك في التعلم. سوف يعلمك شهر مارس/ آذار كيف تفعل مهاراتك، وتستبطن المعارف اللازمة لحياة يحكمها الإتقان.

عندما باشرت تأليف كتابي الخامس Mastery (الإتقان)، قبل سنوات، حصل شيء غريب ومثير. كان تأليف هذا الكتاب مسعى صعباً ومعقداً على نحو خاص. أولاً، كنت قد أجريت التحضيرات المعتادة: قرأت مئات الكتب، ودوّنت الملاحظات التي استخلصتها من تلك الكتب، على آلاف البطاقات، ونظمتها في فصول عديدة، وإلى ما هنالك. لكنني بالإضافة إلى كل ذلك، كنت قد قرأت العديد من الكتب العلمية، وهو شيء لم يسبق لي فعله - كتب تناقش طبيعة الدماغ البشري - لكي أمنح الكتاب المذكور أساساً أكثر علمية. شكّل ذلك صعوبة أخرى، تضاف إلى عملية الكتابة. وبالإضافة إلى ذلك، كنت قد أجريت مقابلات مع ستة أو سبعة أشخاص من كبار المعلمين المعاصرين، بهدف إضفاء لمسة عصرية على الكتاب. وقد جعل هذا الدمج بين العلم والمقابلات من تأليفه مشروعاً، ينطوي على تحد من نوع خاص. كانت النتيجة أنني عندما بدأت الكتابة لاحظت أن كتابة

الفصلين الأول والثاني كانت تتقدم ببطء شديد، فقد تطلب مني الوصول إلى الاسترسال في الكتابة وقتًا أطول من المعتاد.

بعدما تابعت الفصول، أسبوعًا بعد أسبوع، وشهرًا بعد شهر، بدأ الزخم يتنامى إلى حد ما، وعندما وصلت إلى الفصل الخامس حصل أمر غير متوقع. يتناول الفصل الخامس العملية الإبداعية ذاتها، وتقول الفكرة الرئيسة فيه: إنك عندما تبذل جهدًا كافيًا للتهيئة لمشروع ما، أي تقوم بالتحضيرات اللازمة بعد شهور من اكتساب الخبرة عن طريق التقييب عن المعلومات المتعلقة بموضوع الكتاب؛ فإنك غالبًا ما تصل مرحلة من الإبداع، تتوارد فيها الأفكار إلى ذهنك من دون توقع، ومن تلقاء نفسها. وهذا ما حصل معي فجأة، فبعد إجراء كل الأبحاث اللازمة لتأليف الكتاب، والقيام بكل التحضيرات، لاحظت عند وصولي إلى الفصل الخامس: أن الأفكار الخاصة بهذا الفصل كانت تخطر في بالي، وأنا أستحم أو أتنزه. بات الكتاب يزورني في أحلامي، وكانت الأفكار تتوارد إلى ذهني في أثناء نومي، وتؤكد صحة ما أكتب.

أشعرتني ذلك بالدهشة وبالإلهام. ثم وصلت إلى الفصل السادس، الذي يتحدث عن الإتيان ذاته -وهو الفصل الأخير. الفكرة هنا هي أنك تبدأ، حتى بعد وقت من شروعك في العمل، باكتساب إحساس حدسي قوي، بشأن الموضوع الذي تتعامل معه، تشعر كأن الكتاب أو المشروع يعيشان داخلك. وبإمكانك تشبيه الأمر بإحساس معلم الشطرنج، كأن رقعة الشطرنج تكمن داخل دماغه، داخل جسده، يصبح بإمكانه التكهّن بما سيحصل لاحقًا.

شعرت أن الكتاب يعيش داخلي وانتابني ما يمكن أن أسميه فطنة حدسية (*) بشأن ما ينبغي كتابته. كان ما يحصل هو توارد بدهي لسلسلة من الأفكار من النوع الذي ينشأ من دون توقع. كانت تلك تجربة لا تصدّق، شعور لا يصدّق -إحساس بقوة استثنائية.

أنا لا أدعي أنني شخص استثنائي أو عبقر، أو أنني أتمتع بموهبة خاصة. والواقع أن الفكرة الرئيسة في الكتاب، هي نزع السمة الأسطورية عن مفهومنا للعبقرية والإبداع، لأننا

(*) fingertip feel مصطلح مستعار من اللغة الألمانية Fingerspitzengefühl، ويعني حرفيًا «شعور أطراف الأصابع» أو الغريزة الحدسية، ويصف الوعي الظرفي، والقدرة على الاستجابة بطريقة أكثر حساسية وملاءمة وبراعة. (المراجع)

نميل إلى اعتبار العبقرية شيئاً يولد معك - شيء كامن في الحمض النووي الخاص بك، طريقة خاصة للتعامل مع الأمور، أنت مهياً لها بصورة غريزية، لكنني أرغب في البرهنة على أن العبقرية هي نتاج العمل الدؤوب والانضباط، وعلى أنك إذا تدربت على ممارسة أمر ما لأشهر أو لسنوات، يغدو بإمكانك الوصول إلى مستوى عالٍ من الإبداع والإتقان، وتؤكد عملية تأليف الكتاب المذكور صحة فكرتي حرفياً. وبما أن النموذج الذي قدمته هو وظيفية التفاني، الذي لا يعرف الكلل والتعمق في سبر مشكلة ما، فإنه يمثل تجربة بهيجة، يمكن لأي شخص اختبارها إذا اتبع الأنموذج المذكور.

هذا لا يعني أن قضاء سنوات في دراسة موضوع ما، سيجعلك تكتسب قوى إبداعية بصورة حتمية، إذ عليك أن تتمتع بمستوى معين من قوة التركيز، وأن تشعر إزاء العمل الذي تقوم به بحب، يبعث الحياة في المنتج النهائي. كما يعتمد ذلك أيضاً على سنوات ماضية سبق أن قضيتها في العمل خلال مرحلة تدريب، كالتي مررت بها أنا حين ألقت أربعة كتب أخرى.

لا توجد طرق مختصرة للعملية الإبداعية؛ وهنا تكون المخدرات والكحول عوامل إعاقة أكثر منها عوامل مساعدة. إن نفاذ الصبر هذا الذي يدفعك للرغبة في الطرق المختصرة، هو ذاته ما يجعلك غير جدير بالوصول إلى درجة الإتقان. لكنك إذا وضعت ثقتك بالعملية، ونفذتها بالسرعة الممكنة، فسوف تدهش للنتائج التي ستحققها.





آذار/ مارس

أيقظ العقل متعدد الأبعاد

التعلم لا يرهق العقل أبداً.

ليوناردو دافنشي

عندما تكون بصدد مراكمة المزيد من المهارات، وتستبطن القواعد التي تحكم العمل في مجالك؛ فإن عقلك يرغب في زيادة نشاطه، سعيًا إلى الاستفادة من تلك المعارف، بطرق تكون أكثر ملاءمة لميولك. ولكن ما يعيق نجاح هذه الديناميكية الإبداعية الطبيعية، هو موقفك أنت، وليس الافتقار إلى الموهبة، لأن شعورك بالقلق وعدم الأمان يدفعك إلى تبني موقف محافظ في ما يتصل بمعارفك، ويجعلك تفضل التوافق مع المجموعة، والالتزام بالنهج الذي تعلمته. بدلاً من ذلك، يتوجب عليك إجبار نفسك على اتخاذ مسار معاكس، فعندما تنتهي مدة التدريب ينبغي أن تزداد جرأة، وبدلاً من الإحساس بالرضا عما تعرفه عليك أن توسّع معارفك؛ لتشمل مجالات ذات صلة بالمجال الذي تعمل فيه، وبذلك تمنح عقلك الوقود اللازم، لتكوين روابط جديدة بين الأفكار المختلفة. يجب أن تجرب، وأن تنظر إلى المشكلات من الزوايا الممكنة كلها، وعندما تصبح طريقة تفكيرك أكثر انسيابية، يكتسب عقلك أبعاداً جديدة، ويغدو قادراً على رؤية المزيد من جوانب الواقع. في نهاية المطاف، سوف تتقلب أنت على القواعد، التي كنت قد تمثلتها، ومن ثم تقوم بصياغتها بما يناسب شخصيتك، وسوف يرتقي بك هذا الإبداع إلى أعلى مراتب القوة.

☀️- القانون اليومي: وسّع معارفك، لتشمل مجالات ذات صلة بمجالك. اختر مهارة، وابدأ بممارستها.

الإقتان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداع، النشاط.

النفاذ إلى أعماق الأمور

عندما يطلب مني تعريف الإتقان، أو أسأل عن العبارة التي ترشدني في حياتي، أو في عملية تأليف كتاب ما، أجب: «النفاذ إلى أعماق الأمور». أنا أحاول دائماً الوصول إلى أعماق الأمور، فالأشياء تبدو من الظاهر بصورة معينة -تبدو هامة نوعاً ما، لأنك لا ترى سوى مظهرها الخارجي، ولكن عندما تصل إلى الأعماق، ترى القلب وهو ينبض، وتفهم الأمور، وتكتشف لك الحقيقة. عندما تبدأ بتعلم لعبة الشطرنج، أو عزف آلة البيانو، مثلاً، فإنك تكون خارج الأمور، لأنك لا ترى منها سوى مظهرها الخارجي، أي جانبها المرئي. أنت ترى سطوح الأشياء فقط، ثم تتعلم القواعد أو الأساسيات، وهي عملية بطيئة ومملة، لأنك لا تفهم كنه تلك القواعد والأساسيات، فهي تبدو مشوشة وضبابية، ولكن إذا التزمت بها فسوف تشق طريقك بالتدريج، لتصل إلى أعماقها في نهاية المطاف. تشعر آنذاك: أن الحياة بدأت تدب فيها، ولا تعود رقعة الشطرنج أو آلة البيانو مجرد شيئين ماديين. لقد أصبحا داخلك، لأنك تستبطنهما، فلا تعود مضطراً للتفكير في المفاتيح؛ لأنها غدت داخل عقلك. هذا هو الإتقان. وهنا تبدو الألعاب الرياضية مثلاً ممتازاً، فنحن نقول عن المعلمين الكبار في لعبة كرة القدم: «يبدو كأن لهم عيوناً في مؤخرة رؤوسهم»، والأمر ليس كذلك، لأنهم موجودون داخل اللعبة ذاتها. أو نقول عن لاعبي مركز الظهير الرباعي العظيم مع ازدياد سنوات خبرتهم: «يبدو كأن حركة اللعبة تتباطأ»، والأمر ليس كذلك، فهم يقتربون أكثر فأكثر من أعماق اللعبة. بإمكاننا قول الشيء ذاته عن العلماء والكتاب والممثلات، وإلى ما هنالك -المعلمون الكبار يدركون الشيء انطلاقاً من الداخل باتجاه الخارج، وليس انطلاقاً من الخارج باتجاه الداخل.

👤- القانون اليومي: إذا عملت بجهد، فسوف تشق طريقك لتصل إلى عمق المعرفة، وهذا هو الهدف النهائي للإتقان: إلى فهم ينطلق من الداخل باتجاه الخارج.

روبرت غرين، الإتقان والبحث، اكتشاف الإتقان،
حديث مع مايكل غريفيس، 25 / 1 / 2017.



تمسك بأخلاقيات الحرفي الفنان

ينجح المعلمون العظام، بمن فيهم المعاصرون، في الحفاظ على روحية الحرفي الفنان. وهنا لا يكون دافعهم المال أو الشهرة أو المنصب الرفيع؟ بل الرغبة في إنجاز عمل فني متكامل، أو تصميم أفضل مبنى، أو اكتشاف قانون علمي جديد، أي إتقان حرفتهم، وهذا يساعدهم في ألا يتورطوا كثيرًا في تقلبات أوضاع مهنتهم، فالعمل هو المهم بالنسبة إليهم. في نهاية المطاف، ونتيجة حرص أولئك المعلمين على هذه الروحانية، يكسبون أموالاً أكثر، ويحققون شهرة أكبر. ويُعدُّ ستيف جوبز خير من يمثل هذه الأخلاقيات الحرفية الموروثة عن والده، الذي كان يحب تركيب الأشياء بيديه. هذا الحب للكمال ولصنع الأشياء كما ينبغي، هو الموقف الذي نقله ستيف جوبز إلى تصاميمه الخاصة بشركة أبل. وهذا هو هدف المعلم: تنفيذ الأشياء على نحو صحيح، والشعور بالفخر جراء ذلك.

🔑 القانون اليومي: حافظ على روحية الحرفي الفنان. لا تنسَ: العمل هو الشيء الوحيد المهم.

روبرت غرين - العناصر الخمسة لنموذج التدريب
النيويورك تايمز 2013/2/26.

العملية الإبداعية

بما أن العملية الإبداعية هي موضوع مراوغ، لا نتلقى عليه أي تدريب، فإننا غالباً ما نواجه الفشل. ولكن بإمكاننا أن نميز في تراث المعلمين الكبار عبر العصور، وجود نمط أساسي ومبادئ يمكن تطبيقها على نطاق واسع. أولاً، يجب أن نضمّن العملية الإبداعية مرحلة تمهيدية من دون تحديد تاريخ انتهائها. لذلك، امنح نفسك وقتاً تحلم فيه، وتجول هنا وهناك لكي تباشّر تنفيذ مشروعك باسترخاء، ومن دون التركيز على أمر محدد. خلال هذه الفترة أنت تسمح للمشروع بالارتباط بأحاسيس قوية معينة تعتلج في نفسك بصورة طبيعية عندما تركز على أفكارك، ومن السهل دائماً ضبط أفكارك في مرحلة لاحقة، وزيادة واقعية مشروعك وعقلانيته. ثانياً، يفضل أن تكون ملماً بمعارف شاملة، تتصل بمجالك وبمجالات أخرى، بما يتيح لدماعك تكوين المزيد من الارتباطات والعلاقات الممكنة. ثالثاً، للحفاظ على حيوية هذه العملية، عليك أن تتفادى الإحساس بالاستقرار والرضا عن الذات، كما لو أن تصوراتك الأولية تمثل نقطة نهاية المشروع. وينبغي أيضاً أن تُبقي على الشعور بعدم الرضا العميق عن عملك وبالحاجة إلى تحسين أفكارك على نحو متواصل، إلى جانب الشعور بالقلق -فأنت لست واثقاً إلى أين ستمضي بعد ذلك، وسوف يوجه شعورُ القلق هذا الحافزَ الإبداعي، ويحفظ له حيويته. أخيراً، عليك أن تتبنى البطء بوصفه مزية بذاته، فعندما يتعلق الأمر بالمساعي الإبداعية يبدو الوقت نسبياً على الدوام. وسواء أكان إنهاء مشروعك يتطلب أشهراً أو سنوات، فسوف يلزمك الشعور بنفاد الصبر، وبالرغبة في إنهاء العمل. إن أعظم ما يمكنك القيام به لاكتساب القوة الإبداعية، هو التصرف عكس ما يقتضيه نفاذ الصبر الطبيعي هذا.

🕒 **القانون اليومي:** تخيل نفسك في المستقبل بعد سنوات، وأنت تستعيد رؤية العمل الذي أنجزته. من نقطة الاستشراف المستقبلية هذه، لن تبدو الأشهر والسنوات الإضافية التي خصصتها للعملية الإبداعية مؤلمة أو شاقة. الزمن خير حليف لك.

الإقتان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشاط.

وسّع مجال رؤيتك وتفكيرك في المستقبل

في أي أجواء تنافسية تضم ناجحين وفاشلين، سوف يكتب الفوز حتمًا للشخص صاحب المنظور الأكثر اتساعًا وشمولًا، والسبب بسيط: فالشخص من هذا النوع قادر على التفكير في ما يتجاوز اللحظة الراهنة، وعلى التحكم بالدينامية العامة، عن طريق التخطيط الإستراتيجي الدقيق. يعيش معظم الناس محتجزين في الحاضر بصورة دائمة، وتتأثر قراراتهم على نحو مضطرب بالحدث الآني المباشر؛ فهم سريعو الانفعال، ويحملون المشكلات أهمية تتجاوز ما تستحقه في الواقع. ما من شك بأن السعي لتحقيق الإلتقان سوف يمنحك منظورًا أكثر شمولًا، لكن الحكمة تقتضي دائمًا تسريع مسار العملية عن طريق التمرين المبكر، لكي يتوسع أفق رؤيتك للأمور بصورة متواصلة. وبإمكانك القيام بذلك بأن تذكر نفسك دائمًا بالهدف العام للعمل الذي تقوم بتنفيذه، وبالكيفية التي يتوافق فيها العمل المذكور مع أهدافك بعيدة المدى. لدى التعامل مع أي مشكلة عليك أن تدرب نفسك على رؤية الكيفية التي ترتبط بها هذه المشكلة حتمًا بمشهد أعم، وإذا لم يحقق عملك التأثير المرغوب، فعليك أن تتفحص الأمر من زواياه كافة إلى أن تعثر على مصدر المشكلة. لا تكتفِ بملاحظة منافسيك ضمن مجالك بل ينبغي أن تحلل ما تلاحظه بدقة، لكشف مكان ضعفهم، ويجب أن يكون شعارك: «وسّع مجال رؤيتك وتفكيرك في المستقبل». إذا مارست هذا التدريب الفكري، فسوف تمهد الدرب المفضي إلى تحقيق الإلتقان، وتبعد نفسك أكثر عن التنافس في الوقت ذاته.

🏆 القانون اليومي: الشخص الذي يمتلك منظورًا أكثر شمولًا، يكتب له الفوز لا محالة. تفحص الأمور بنظرة أكثر شمولًا.

الإلتقان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني-الإلتقان.



هبة عقلنا الأصلي

نحن جميعًا نمتلك قوة مبدعة فطرية، نرغب في أن تصبح فاعلة، وهذه هي الهبة التي يمنحنا إياها عقلنا الأصلي، والتي تكشف عن تلك الإمكانيات، فالعقل البشري مبدع بطبيعته، ويسعى من دون توقف إلى الجمع بين الأشياء والأفكار للربط بينها، وهو يرغب في سبر واكتشاف جوانب جديدة من العالم، مثلما يرغب في الابتكار. إن التعبير عن هذه القوة المبدعة هي أسمى رغباتنا أما كبتها فهو مصدر شقاءنا، والتقدم في السن أو الافتقار إلى المواهب ليسا السبب في القضاء على القوة المبدعة، بل يكمن السبب في شخصيتنا وموقفنا. فنحن نشعر بالارتياح للمعارف التي حصلنا عليها، ونخاف من تعرّف أفكار جديدة، ومن الجهد الذي يتطلبه ذلك، لأن التفكير بأسلوب أكثر مرونة يستتبع مخاطرة - قد نفشل، ونصبح هدفًا للسخرية. نحن نفضل العيش مع الأفكار المألوفة، ومع عاداتنا في التفكير، لكننا ندفع ثمنًا باهظًا. جراء ذلك: نتوقف عقولنا عن العمل تمامًا، نتيجة الافتقار إلى التحديات وإلى التجديد؛ نصل حدًا لا نتجاوزه في مجالنا، وبذلك نفقد السيطرة على مصيرنا، فقد أصبح بالإمكان الاستغناء عنا، وإحلال آخرين مكاننا.

☞ القانون اليومي: افعل ما يريد العقل فعله - استكشف أفكارًا جديدة، وقلّبها في ذهنك، وتبناها.

الإقتان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداع، النشاط.

دع العقل يعمل باستمرار

عندما كنا أطفالاً لم تكن عقولنا لتكف عن التفكير، كنا منفتحين على التجارب الجديدة، وقادرين على استيعاب أكبر قدر ما نستطيع من تلك التجارب، وكنا نتعلم بسرعة، لأن العالم من حولنا كان يشعرنا بالإثارة. وفي حال شعورنا بالإحباط والانزعاج، كان من عاداتنا ابتداء طريقة نحصل بها على ما نريد، ومن ثم ننسى المشكلة بسرعة بمجرد أن نواجه أمراً جديداً. كانت عقولنا في حركة دائمة، وما زالت في حالة فضول وإثارة دائمة. عرّف المفكر الإغريقي أرسطو الحياة: بأنها حركة، فما لا يتحرك فهو ميت، أما ما يتصف بالسرعة والحركة، فهو ينطوي على إمكانيات أكثر وحياة أكثر. نحن جميعاً نبدأ حياتنا بعقل حركي، ولكن مع تقدمنا في السن تصبح عقولنا أكثر جموداً. أنت تعتقد أن ما تود استعادته من مرحلة الشباب هو مظهرك الخارجي، ولياقتك الجسدية، والمباهج البسيطة، [التي كانت متاحة لك]، لكنك في واقع الأمر بحاجة إلى مرونة العقل، التي كنت تتعمق بها يوماً ما. في كل مرة تجد فيها أفكارك تتمحور حول موضوع ما أو فكرة ما-هاجس أو شعور بالاستياء-حول أفكارك عن ذلك الموضوع، أو عن تلك الفكرة ولو بالقوة، واشغل تفكيرك في أمر آخر. تصرف كالأطفال، وابحث عن شيء جديد، تركز عليه أفكارك، ويكون جديراً بذلك. لا تضيع وقتك على أمور لا تستطيع تغييرها، أو التأثير فيها. تابع الحركة.

🌟- القانون اليومي: استجب للحظة الراهنة. من فكرة إلى فكرة، من مهمة إلى مهمة، من موضوع إلى موضوع - دع العقل يعمل بمرونة.

إستراتيجيات الحرب الثلاثة والثلاثون، الإستراتيجية رقم 2
لا تخض الحرب الأخيرة- حرب عصابات العقل.



آذار/ مارس

حافظ على حاسة التساؤل

مرحلة الشباب سعيدة، لأن الإنسان فيها يتمتع بالقدرة على رؤية الجمال. الشخص الذي يحتفظ بالقدرة على رؤية الجمال لا يشيخ أبدًا.

فرانز كافكا (Franz Kafka). كاتب تشيكي

بعد مرورنا بمرحلة تدريب صارم، وعندما نبدأ بتمرين قدراتنا الإبداعية؛ لا يسعنا سوى الإحساس بالرضا لما تعلمناه، ولدى التقدم الذي أحرزناه، ومن الطبيعي أن نبدأ آنذاك باعتبار بعض الأفكار المعينة، التي تعلمناها وطورناها، أمرًا بديهيًا مفروغًا منه. بعد ذلك نتوقف تدريجيًا عن طرح الأسئلة ذاتها، التي كانت تؤرقنا سابقًا، اعتقادًا منا بأننا أصبحنا نعرف الإجابات، ويدفعنا ذلك إلى الشعور بأننا متفوقون. وبما أننا نجهل ذواتنا، يبدأ ضيق الأفق بالتسلل شيئًا فشيئًا إلى عقلنا، الذي ينكمش مع تسلسل مشاعر الرضا عن الذات إلى أرواحنا. وبذلك نتسبب في كبت ملكة الإبداع لدينا، من دون أي إمكانية لاسترجاعها، على الرغم من كل ما حصدناه من إعجاب، نتيجة ما أنجزناه من أعمال. يجب أن تقاوم نزعة الانحدار هذه بكل ما تملك من قوة، عن طريق التمسك بحاسة التساؤل والتعجب باستمرار. ذكّر نفسك باستمرار بمدى ضآلة معارفك فعليًا، وبمدى غموض العالم.

🌟- القانون اليومي: الواقع غامض إلى حد لا متناهٍ عليك أن تشعر دائمًا بالرهبة، إزاء هذا الواقع. ذكّر نفسك بمقدار المعارف، التي لا يزال بوسعك تعلمها.

الإلتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشاط.



نفاد الصبر هو أكبر أعدائك

الصبر مُرٌّ، لكن ثمرته حلوة.

أرسطو

العقبة الكبرى التي تعترض سبيل الإبداع هي نفاد الصبر، وهي الرغبة التي تكاد تكون حتمية في تسريع العملية، وفي التعبير عن أمر ما، واستثارة انطباعات قوية. ما يحصل في حالة كهذه هو أنك لن تتوصل إلى إتقان الأساسيات، ولن تتاح لك فرصة التعرف على المصطلحات الضرورية في مجالك، وما تعدّه أنت إبداعاً وتميُزاً لا يعدو كونه غالباً تقليداً لأساليب الآخرين، أو مجرد تبجح شخصي، لا يعبر في الواقع عن شيء. يصعب خداع الناس؛ فهم يشعرون بغياب الجدية في العمل، كما يشعرون بأنار التقليد، وبالذافع إلى لفت الانتباه، ولذلك فهم يتجاهلون ما يرون، أو يتمتمون بعبارات الإطراء البسيطة، التي سرعان ما تُنسى. الأسلوب الأفضل هنا هو أن تحب عملية التعلم لذاتها. إن أي شخص يقضي عشر سنوات في استيعاب الأساليب والأعراف المتبعة في مجاله، وفي تجربتها وإتقانها وسبرها، وإضفاء لمسته الشخصية عليها؛ لا بد وأنه سيعثر على وسيلته الحقيقية للتعبير عن نفسه، وسوف يبدع شيئاً فريداً ومعبراً.

☀️- القانون اليومي: لتكن نظرتك إلى الأمور بعيدة المدى. عندما تتحلّى بالصبر، وتلتزم بمسار العملية، فإن تعبيرك عن فرديتك سوف ينساب من داخلك بصورة طبيعية.

الإتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداع، النشاط.

المعرفة أسمى منك

لا يكمن الفرق بين إنسان مبدع مرموق، وآخر أقل إبداعاً في وجود قوة من نوع خاص؛ بل يكمن في وجود معارف أشمل، (بصورة خبرة جرت ممارستها)، بالإضافة إلى دافعية لاكتساب المعارف والاستفادة منها. وتستمر هذه الدافعية لأوقات طويلة، وتستطيع تشكيل حياة بأكملها، وتزويدها بالإنهام.

مارغريت أ. بودين Margaret A. Boden، خبيرة بريطانية في مجال الذكاء الاصطناعي

لكي تتمكن من إلغاء مشاعر الغرور التي تراودك، عليك أن تتواضع أمام المعرفة. عبّر العالم العظيم مايكل فارادي Michael Faraday عن هذا الموقف بالعبارة التالية: المعرفة العلمية لا تكف عن التطور، فأعظم النظريات في زمانها جرى دحضها، أو تعديلها في مرحلة مستقبلية ما، لأن العقل البشري أضعف من أن يمتلك رؤية واضحة وتامة للواقع. والفكرة أو النظرية التي تصوغها أنت حالياً، والتي تبدو لك جديدة وفعالة وصحيحة، سوف تواجه انتقادات قاسية، أو تتعرض للسخرية خلال بضعة عقود أو قرون. (نحن نميل إلى السخرية من الأشخاص الذين عاشوا قبل القرن العشرين، الذين لم يصدقوا نظرية التطور، وكانوا يعتقدون أن عمر العالم لا يتجاوز ستة آلاف سنة، ولكن تخيل كيف سيسخر الناس من المعتقدات الساذجة، التي ما زلنا نؤمن بها في القرن الحادي والعشرين!) إذاً، من الأفضل ألا تنسى هذه الفكرة، وألا تتشبث بأفكارك، وألا تبالغ في الثقة بصحتها.

﴿القانون اليومي: المعرفة لا تتوقف عن التطور. لا تدع غرورك يخدعك، فأنت دائماً في موقع أدنى من المعرفة.﴾

الإقتان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداع، النشاط.

قوة التركيز

كان الروائي الفرنسي مارسيل بروست يبدو للعديد من الأشخاص، الذين عرفوه في شبابه أبعد الناس عن تحقيق الإتيقان، لأنهم لم يكونوا يرون فيه ظاهرياً سوى شخص يهدر وقتاً ثميناً، من دون القيام بشيء سوى مطالعة الكتب، والتنزه، وكتابة رسائل طويلة إلى حد الملل، وحضور الحفلات، والنوم طيلة النهار، ونشر مقالات اجتماعية سطحية. ولكن تحت هذا السطح كان يكمن اهتمام مكثف، فهو لم يكن يقرأ الكتب ببساطة - كان يفكك مضامينها، ويحللها بدقة بالغة، ويتعلم منها دروساً قيمة، يطبقها في حياته الشخصية. غرست كل تلك المطالعات في دماغه أساليب عدة، أضفت ثراء على أسلوبه الخاص في الكتابة في ما بعد. لم يكن يخالط الناس اجتماعياً وحسب - كان يبذل أقصى جهده، لفهم جوهر البشر، ولكتشف دوافعهم السرية. ولم يكن يحلل تركيبته النفسية فحسب، بل مضى أبعد من ذلك، وتعمق في سبر مستويات الوعي المتعددة، التي عثر عليها داخل نفسه إلى حد جعله يطور أفكاراً معمقة، تتعلق بأسلوب عمل الذاكرة، وتمثل تمهيداً للعديد من الاكتشافات في علم الأعصاب. وصل به الأمر حد استغلال وفاة والدته، لدعم مسار تطوره؛ إذ اضطر بعد وفاتها إلى الكتابة للخروج من حالة الكآبة، التي سيطرت عليه، ولإيجاد السبيل للعودة إلى الإحساس بالمشاعر، التي كانت تربطه بوالدته، وذلك في كتاب كان بصدد تأليفه. وصف بروست تلك التجارب لاحقاً بأنها كانت أشبه بالبذور، فعندما بدأ بكتابة روايته الرائعة: (بحثاً عن الزمن الضائع) كان أشبه بالبستاني، الذي يتعهد نباتاته بالرعاية بعد أن ضربت جذورها عميقاً في الأرض قبل سنوات عديدة.

☀️ **القانون اليومي:** اهتمامك المكثف، وليست دراساتك، هو الذي سيعطيك النتائج المثمرة.

الإتيقان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني - الإتيقان.

اكتسب الكمال عن طريق الفشل

كان هنري فورد (Henry Ford)، الاقتصادي الأمريكي، ومؤسس شركة فورد للسيارات، يتمتع بعقل من النوع المهيأ، بصورة طبيعية للتناغم، مع كل ما هو ميكانيكي، كما كان يمتلك قوة، امتلكها معظم المخترعين العظام -وهي القدرة على تصور الأجزاء، وكيفية عملها بعضها مع بعض. وكان في حال اضطرابه إلى وصف كيفية عمل شيء ما، يلجأ دائماً إلى تناول منديل مائدة، ورسم مخطط، بدل اللجوء إلى الشرح بالكلمات. بفضل هذا النوع من الذكاء، كانت مرحلة تدريب فورد على الآلات سهلة وسريعة، ولكن عندما وصل الأمر مرحلة إنتاج مخترعاته على نطاق واسع، اضطر إلى مواجهة واقع افتقاره إلى المعرفة المطلوبة، إذ كان بحاجة إلى تدريب إضافي، ليصبح رجل أعمال ريادي. ولحسن الحظ، كان العمل بالآلات قد طور لديه ذكاء عملياً، والقدرة على الصبر، إضافة إلى أسلوب لحل المشكلات، يمكن تطبيقه على كل شيء. لذلك، عندما تتعطل آلة ما، لا تأخذ الموضوع على محمل شخصي، ولا تشعر بالقنوط، فالواقع أن هذا العطل محنة، تتطوي على نعمة خفية، تظهر لاحقاً، لأن الأعطال من هذا النوع تُظهر لك مواطن الخلل المتأصلة، ووسائل معالجتها. واصل محاولتك مهما بدت عبثية لك، إلى أن تصلح الخلل. ينبغي تطبيق الأسلوب ذاته على مشروعات الأعمال الريادية، وهنا أيضاً يمكن اعتبار الأخطاء وحالات الفشل -وبالمعنى الدقيق- وسيلتك إلى التعلّم، فهي تُظهر لك مكامن افتقارك إلى الكفاءة، لأن من الصعب معرفة أمور كهذه عن طريق سؤال الناس، الذين يلجؤون غالباً إلى الدبلوماسية في الإطراء وفي الانتقاد. كما تسمح لك حالات الفشل بمعرفة مواطن الخلل في أفكارك، فهي لا تظهر إلا لدى تنفيذ تلك الأفكار، وبذلك تدرك رغبات من تتعامل معهم، وتكتشف التعارض القائم بين أفكارك، وبين تأثير هذه الأفكار في الناس.

❖ القانون اليرمي: الأعطال هي وسيلة للتعلّم؛ فهي تحاول أن تخبرك بأمر ما. يجب أن تصغي إليها.

الإتقان، رقم 2

استسلم للواقع- التدرّب المثالي.

قوة التحمل المبدعة

عندما بدأت أفكر في تأليف كتاب Mastery، أدركت أنه سيمثل تحدياً لا يستهان به، فقد كنت أعرف من تجربتي في الكتب السابقة، التي ألفتها: أن الإرهاق يستولي عليّ مع اقتراب نهاية الكتب إلى حد تتأثر معه عملية التأليف سلباً. أنا أتصور أن قوى كثير من الكتاب غالباً ما تتلاشى بعد إنجاز نصف مشروعاتهم، لأن تعقيد مادتهم، وافتقارها إلى التنظيم، يدفعهم إلى الارتباك. قررت التعامل مع الأمر، وكأنه سباق ماراثوني، وإيجاد طريقة لزيادة مستوى التحمل بما يكفل إتمام ذلك العمل الشاق، الذي يستغرق وقتاً طويلاً. فكرت أولاً بزيادة التمارين الرياضية، التي أمارسها باستمرار، فأنا أدرّب عادة كل يوم، لكنني وضعت في الحسبان زيادة عدد مرات التمرين والمسافات بصورة تدريجية. كنت أدرك أنني سوف أصل في لحظة ما إلى مرحلة من الاستقرار، لا أعود أشعر فيها بمزيد من التعب، بسبب زيادة التمرينات، وقررت البقاء عند هذا المستوى طوال مدة تأليف الكتاب. في الرياضات من نوع سباق الدراجات الهوائية للمسافات الطويلة، يساعد هذا النوع من التدريب في رفع مستوى التحمل، والأفضل في هذه الحالة البقاء في مرحلة الاستقرار لمدة وعدم الاستمرار في زيادة التمرينات. كنت أرغب في معرفة إن كان ذلك سيؤمّن لي مستويات ثابتة من الطاقة في أثناء أدائي العمل.

لاحظت في الأشهر الأخيرة من العمل، حين كان التاريخ المحدد للانتهاء يبدو وشيكاً، ويدفعني إلى بذل المزيد من الجهد، أنني أصبحت أكثر هدوءاً بكثير، وأكثر قدرة على تحمل ضغط الإجهاد، وأني كنت أمتلك مخزوناً من الطاقة، يمكنني الاستفادة منه لساعات طوال. كما توصلت إلى الاستنتاج: أن العقل والجسد مترابطان، ولا يمكن الفصل بين تأثيرات كل منهما فينا. عندما نشعر أننا مشحونون بالطاقة، فإن ذلك يؤثر في مزاجنا، الذي يؤثر بدوره في عملنا بطرق مباشرة، لكن الشعور بالارتباك والتشوش في أثناء أدائنا العمل، يمكن أن يترك تأثيراً مروعاً في أجسادنا.

🏆 القانون اليومي: إبداع أي شيء جدير بالإبداع، أشبه بالسباق الماراثوني، وعليك أن تتدرب لأجل هذا السباق.

HuffPost

2012/11/15

أغرق نفسك في التفاصيل

عندما رغب ليوناردو دافنشي بأن يبدع أسلوبًا جديدًا في الرسم، يكون أقرب إلى الحياة، وأكثر عاطفية، انهمك في دراسة التفاصيل إلى حد الهوس. كان يقضي ساعات طوال في إجراء تجارب، على أشكال الضوء الساقط على مختلف الأجسام الصلبة، ذات الأشكال الهندسية، لاختبار الكيفية التي يغيّر بها الضوء منظر الأشياء، وخصص مئات الصفحات في كراسته لدراسة التدرجات العديدة للظلال، وسبّرها في كل توليفة ممكنة. كما اهتم بالقدر نفسه بطيَّات الثياب، وبأشكال تصنيف الشعر، وبالتغيرات الدقيقة في تعابير الوجه البشري. عندما ننظر إلى لوحاته لا نعي الجهود التي بذلها، لكننا نشعر بالحيوية والواقعية، اللتين تتميز بهما تلك اللوحات، نشعر كأن دافنشي توصل إلى إدراك جوهر الواقع.

حاول أن تتعامل مع أي مشكلة أو أي فكرة، عمومًا، بعقل أكثر انفتاحًا، ودعّ دراستك للتفاصيل، ترشد تفكيرك، وتصوغ نظرياتك. فكر في كل شيء في الطبيعة، أو في العالم، كأنه صورة هولوغرام من نوع ما مجسمة ثلاثية الأبعاد، يعكس أصغر جزء فيها شيئًا جوهريًا عن الكل. إن من شأن الإغراق في التفاصيل مقاومة نزعات التعميم في الدماغ وتقريبك من الواقع.

🔗 القانون اليومي: اكشف أسرار أي واقع عن طريق كشف التفاصيل.

الإتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد- الإبداعي، النشاط.

ابعث الحياة في عملك

كانت رغبة ليوناردو دافنشي الشديدة في الوصول إلى جوهر الحياة، عن طريق سبر تفاصيلها، هي ما دفعه إلى إجراء دراسات مفصلة حول التركيب التشريحي للبشر وللحيوانات، لأنه أراد أن يمتلك القدرة على رسم كائن بشري أو قطعة، انطلاقاً من داخل الجسد. قام بإجراء تشريح دقيق للجثث، وبتقطيع العظام والجماجم بالمنشار، كما حرص على الحضور عند إجراء أي عملية تشريح، لكي يعاين عن كثب، قدر الإمكان، تكوين العضلات والأعصاب، ولذلك نلاحظ أن رسومه التشريحية متقدمة إلى حد بعيد، عن كل ما كان مألوفاً في عصره، من حيث واقعيته ودقتها. يتعين عليك اتباع مسار دافنشي عند أدائك عملك، فمعظم الناس يفتقرون إلى الجِد الكافي، لتركيز تفكيرهم على الدقائق والتفاصيل، التي تشكل جزءاً أساسياً من عملهم، لأنهم على عجلة من أمرهم، ويسعون إلى إحداث تأثيرات، وإيجاد انطباعات قوية؛ أي أنهم لا يفكرون سوى في الخطوط العريضة للوحة. ولهذا نلاحظ أن أعمالهم لا تلقى صدى عميقاً في نفوس الناس، وتبدو ضعيفة ومهلهلة -لأنها لا بد وأن تشي بافتقارهم إلى الاهتمام بالتفاصيل. عليك أن تعد أي عمل تنتجه شيئاً يمتلك حياةً وحضوراً خاصين به، وعندما تعدُّ عملك شيئاً حياً، فإن الدرب الموصل إلى الإتقان يتمثل هنا في دراسة التفاصيل، على نحو شامل إلى حد تشعر فيه بعنفوان الحياة، وتغدو قادراً على التعبير عنه في أعمالك، من دون مجهود يذكر.

🏆- القانون اليرمي: اعتبر عملك شيئاً حياً. تتمثل مهمتك في بث الحياة فيه، وجعل الآخرين يشعرون بهذه الحياة.

الإتقان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني-الإتقان.

غير منظورك

الدرس بسيط - اتساع أفق روحك، وقابليتها للتكيف، هما المكوّنان للإبداع الحقيقي. عندما نشاهد أو نختبر شيئاً ما علينا أن ننظر إليه من زوايا عدة، لكي ندرك الاحتمالات الأخرى المتوافرة غير تلك الظاهرة للعيان، وأن نتخيل أن بالإمكان استعمال الموضوعات الموجودة حولنا، أو الحصول عليها لاستخدامها في أغراض متعددة. يجب ألا نتمسك بفكرتنا الأصلية بدافع العناد الصرف، أو لأن ذواتنا مرتبطة بصحة هذه الفكرة؛ بل يجب أن نتحرك مع ما يقدم نفسه إلينا في اللحظة الراهنة لاستكشاف التشعبات والاحتمالات، التي يمكن أن تطرأ، ومن ثم لاستغلالها. وبذلك نتمكن من تحويل أشياء بسيطة إلى إبداعات. إذا، لا يكمن الفرق هنا في وجود قوة إبداعية أصيلة في الدماغ، بل يكمن في الكيفية، التي ننظر بها إلى العالم، وفي المرونة التي نتمكن بها من إعادة تأطير ما نرى.

🌟 القانون اليومي: لا يمكن الفصل بين الإبداع والمرونة. انظر اليوم إلى الأمور من الزوايا الممكنة كافة.

الإتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشاط.

لا يمكن أن تأتي هذه القوى بسهولة

لكي تبذل عملاً فنياً ذا مغزى، أو تتوصل إلى اكتشاف أو اختراع، يتطلب الأمر انضباطاً صارماً، والسيطرة على النفس، وتوازناً عاطفياً، هذا بالإضافة إلى إتقان كل أساليب ومصطلحات المجال الذي تعمل فيه. أما المخدرات والجنون فلا يفلحان سوى بتدمير تلك القوى. إياك أن تُخدع بالأساطير الرومانسية، وبالصيغ المكررة المموجة عن الإبداع، التي تحفل بها ثقافتنا - التي تقدم لنا التبرير، أو الحل الأمثل القائل: إن القوى المذكورة يمكن أن تأتي بسهولة. عندما تتأمل الأعمال الإبداعية الاستثنائية للمعلمين الكبار، ينبغي ألا تتجاهل السنوات التي أمضاها هؤلاء في الممارسة، واضطرابهم إلى القيام بالأنشطة اليومية، التي لا تنتهي، واللحظات التي ساورتهم فيها الشكوك، والانتصار بكل إصرار وثبات على العقبات التي واجهتهم.

💡- القانون اليومي: الطاقة المبدعة هي ثمرة جهود المعلم، ولا شيء آخر. إياك أن تُخدع بالأساطير الرومانسية.

الإتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشاط.

قوة الرغبة والتصميم

عندما كنت أصغر سنًا عملت في دار نشر في نيويورك، وكانت توني موريسون (Toni Morrison) واحدة من المؤلفين، الذين نشرنا كتبهم. كان الكتاب الذي نشرناه لها، هورايته الأولى. لا أستطيع أن أنسى قصة توني موريسون، فقد كانت تعمل محررة في دار النشر ذاتها، وتداوم حتى الساعة السادسة أو السابعة مساءً، ومن ثم تستقل القطار عائدة إلى منزلها في كونيكيتكت. كانت تقوم بتربية طفلين، وعندما تعود إلى المنزل كانت تعد لهما الطعام، وتشرف على نومهما، وفي الساعة الحادية عشرة تجلس للكتابة. تلك هي الظروف التي ألفت فيها تلك السيدة روايتها الأولى، وهذا هونوع الطاقة والتصميم، اللذين يجب أن تتمتع بهما أنت. كنت أظن دائمًا أن جهدًا كهذا يتطلب إنسانًا فائقًا، وأنا أدرك أنني لا أستطيع القيام بذلك. ولكن انظر ما الذي حققته توني موريسون، والسبب هو أنها كانت ترغب في ذلك بشدة.

🌟- القانون اليومي: يتطلب الارتقاء إلى مستوى الإتقان تفانيًا شديدًا. عليك أن ترغب بذلك فعليًا، ما الذي يمكن أن يدفعك إلى الشعور بهذا الالتزام وهذا التفاني؟

روبرت غرين

في حديث لسلسلة البرامج الحوارية حديث لوس أنجلوس 2019/3/11.

الديناميكية المؤدية إلى الوهن

يمكن القول: إن الوهن الطبيعي، الذي يتسلل بمرور الزمن إلى أي وسط وأي مهنة، ربما يكون هو العائق الأكبر، الذي يعترض سبيل الإبداع البشري، ففي العلوم كما في عالم الأعمال، نلاحظ أن أسلوباً ما معيئاً من التفكير، أو التصرف، سبق أن أصاب نجاحاً، سرعان ما يتحول إلى أنموذج فكري paradigm، إلى نهج مقرر، يتمتع بالرسوخ. وبمضي الزمن ينسى الناس السبب الأصلي في ظهور هذا الأنموذج، ويكتفون باتباع مجموعة من الطرائق التقنية، التي خبت فاعليتها. وفي مجال الفنون، يمكن أن يؤسس شخص ما أسلوباً جديداً، ينبض بالحياة، يتوجه إلى الروحية المحددة السائدة في عصر بعينه، أسلوب يتمتع بتأثير قوي، نظراً لاختلافه. وسرعان ما يبرز المقلدون من كل مكان، ويتحول الأسلوب المذكور إلى نمط رائج، ينبغي التطابق معه حتى لو اتخذ هذا التطابق شكل التمرد والانفعالية. يستمر ذلك لعشر سنوات أو لعشرين سنة، يتحول فيها ذلك الأسلوب إلى صيغة مكررة ممجوجة، وإلى نمط شكلي صرف، خالٍ من أي عاطفة حقيقية، ولا يمثل أي حاجة فعلية. لا يوجد في الثقافة شيء يمكنه تقاذي هذه الديناميكية المؤدية إلى الوهن. لكن هذه المشكلة تتيح للنماذج المبدعة فرصة لا تعوز، وهنا تمضي العملية على النحو التالي: تبدأ بالنظر داخل نفسك، هناك شيء ترغب في التعبير عنه؛ شيء فريد خاص بك، ويرتبط بنوازك الشخصية. ولكن ينبغي أن تتأكد أنه ليس شيئاً يستثيره في نفسك توجه عام أو نمط رائج، بل ينبثق من داخلك وهو حقيقي، يمكن لهذا الشيء أن يكون صوتاً في الموسيقى لا تسمعه، أو قصة لم تسبق روايتها، أو كتاباً ينتمي إلى فئة لا تتوافق مع أي من الفئات المنهجية المألوفة. دع تلك الفكرة أو الصوت أو الصورة تتجذر داخلك. وعندما تشعر بإمكانية وجود لغة جديدة، أو طريقة جديدة لتنفيذ الأمور، عليك اتخاذ قرار واع بالتصرف، عكس الأعراف التي تشعر أنت أنها فقدت فاعليتها، وترغب في التخلص منها.

☞ **القانون اليومي:** يتوق الناس بشدة إلى كل ما هو جديد، إلى ما يعبر عن روحية العصر بأسلوب مبتكر. عندما تبعد شيئاً جديداً، فإنك بذلك توجد جمهورك الخاص، وتحتل ذروة القوة في الثقافة.

الإلتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداع، النشاط.

دماغ المعلم

يمكننا الآن القول، وبكل ثقة: إن الدماغ البشري منظومة بيولوجية، مطواعة على نحو استثنائي، وهي في حالة دائمة من التوازن الديناميكي مع العالم الخارجي. فحتى توصيلاتها الأساسية يجري تحديثها باستمرار، استجابة للمتطلبات الحسية المتغيرة. فيليانور سوبرامانيان راماشاندران، عالم أعصاب أمريكي من أصل هندي

هناك شيء يحصل في الدماغ على المستوى العصبي ينبغي أن تفهمه. عندما تبدأ بممارسة شيء جديد، يتم تشغيل عدد كبير من العصبونات [neurons خلايا عصبية] الموجودة في القشرة الدماغية الجبهية Frontal Cortex، (المنطقة العليا من الدماغ المسؤولة عن إصدار الأوامر الواعية)، لكي تنشط وتساعدك في عملية التعلم. وهنا يتعين على الدماغ التعامل مع مقدار كبير من المعارف الجديدة، ويمكن لهذه العملية أن تكون قاسية ومجهدّة، في حالة استخدام جزء محدود فقط من الدماغ للتعامل معها. في هذه المرحلة الأولية يكبر حجم القشرة الدماغية الجبهية في أثناء تركيزنا المكثف على أداء المهمة المطلوبة. ولكن ما إن يتكرر القيام بأمر ما عدداً من المرات، نلاحظ أن هذا الأمر يندمج في المنظومة العصبية، ليتحول إلى نشاط آلي، ويجري تحويل المسارات العصبية × الخاصة بهذه المهارة إلى أجزاء أخرى من الدماغ، تقع أسفل القشرة الدماغية الجبهية. وهكذا تتحرر العصبونات الموجودة في القشرة الدماغية الجبهية، التي نحتاجها في المراحل الأولى، وتصبح جاهزة لمساعدتنا في تعلم أمر آخر، وتستعيد المنطقة حجمها الطبيعي. في نهاية المطاف، تتطور شبكة كاملة من العصبونات، مهمتها تذكر هذه المهمة بالذات، وهذا يفسر سبب احتفاظنا بمهارتنا في ركوب الدراجة الهوائية بعد سنوات من تعلمنا لهذه المهارة. ولو أتاحت لنا فرصة رؤية القشرة الدماغية الجبهية للأشخاص، الذين أتقنوا القيام بمهارة ما عن طريق التكرار، فسوف نلاحظ أنها تكون هادئة وساكنة إلى حد لافت في أثناء ممارستهم لهذه المهارة، لأن كل نشاط أدمغتهم يجري في أجزاء أخرى، تقع أسفل القشرة الدماغية الجبهية، ويتطلب قدرًا أقل من التحكم الواعي.

🧠- القانون اليومي: كلما ازدادت المهارات التي تتعلمها، ازدادت معالم دماغك ثراء. القرار يعود إليك.

الإتيان، رقم 2

استسلم للواقع- التدرّب المثالي.

المعلم الشامل

لم يكن الإقتان الذي حققه يوهان ولفغانغ فون غوته يقتصر على موضوع بعينه، بل كان يتمثل في الارتباطات، التي كان يقيمها بين الموضوعات، والتي كانت ثمرة عقود من الملاحظة الدقيقة والتفكير العميق. جسّد غوته ما كان يُعرف في عصر النهضة بمفهوم الإنسان الكوني أو الرجل العالمي the Ideal of the Universal Man -وهو الشخص الذي يتعمق في جميع أشكال المعرفة، بحيث يصبح عقله أقرب إلى حقيقة الطبيعة ذاتها، ويتمكن من رؤية الأسرار التي تخفى على معظم الناس. في عصرنا الحالي يمكن أن يعدّ بعضهم شخصاً مثل غوته أثراً بالياً، يعود إلى القرن الثامن عشر، ويرى في مفهومه المثالي عن المعارف الموحدة حلماً رومانسياً، لكن الواقع يقول: إن العكس هو الصحيح، والسبب بسيط: فتصميم العقل البشري -أي حاجته المتأصلة لصنع الارتباطات والتداعيات- يمنحه إرادة خاصة به. ومع أن هذا التطور يمكن أن يمر بتحوّلات وانعطافات مع مسار التاريخ، فإن الرغبة في الارتباط تكسب في نهاية المطاف، لأنها تشكل جزءاً قوياً من طبيعتنا وميولنا. توفر لنا التقنيات المعاصرة وسائل غير مسبقة، تتيح لنا إنشاء الارتباطات بين مختلف المجالات والأفكار، وعليك أن تسعى بكافة الوسائل المتاحة إلى أن تكون جزءاً من هذه العملية، التي تضيف عليك الشمولية، وتوسع آفاق معارفك، لتشمل المزيد والمزيد من التشعبات. الأفكار العميقة التي ستتولد عن هذا المسعى، سوف تكون هي ذاتها المكافأة.

❖- القانون اليومي: وسّع مجال معارفك أكثر فأكثر، وسوف يوصلك ذلك إلى إنشاء ارتباطات واسعة النطاق.

الإقتان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني -الإقتان.

رياضة التأمل

تنشأ مشكلات البشر كلها من عجز الإنسان عن الجلوس بهدوء وحيداً في غرفة.

بليز باسكال (Blaise Pascal)، فيزيائي وفيلسوف فرنسي، وأول من اخترع الآلة الحاسبة

غالبًا ما يبدأ الكتاب عملهم بفكرة مثيرة، تنعكس في الطاقة، التي تنطوي عليها الفصول الأولى، ومن ثم يتوهون في المادة التي يتناولونها، وهكذا يتفكك الكتاب، ويشرع هؤلاء بتكرار الأفكار ذاتها، بحيث تبدو الفصول الأخيرة خالية من الحيوية الموجودة في الفصول الأولى. ما من شك بأن من الصعب الحفاظ على المستوى ذاته من الحماس والطاقة والنشاط طوال الشهور والسنوات، التي يستغرقها تأليف كتاب، ولكي أساعد نفسي في تقادي هذا المصير، أمارس كل صباح رياضة التأمل، حسب فلسفة زن (المعروفة باسم Zazen) لمدة أربعين دقيقة. الهدف الرئيس لهذا النوع من رياضة التأمل، (ويشار إليه باسم Shi-kantaza [الاستنارة الصامتة/ التفكير الساكن])، هو تعليمك كيف تفرغ عقلك، وتطور قوى فائقة في التركيز (joriki [القوة الثابتة])، وتمكينك من الوصول إلى ممارسة المزيد من أشكال التفكير الحدسي اللاواعي. كان لرياضة التأمل تأثير كبير في تحسين قدرتي على التركيز في أثناء القراءة أو تسجيل الملاحظات، أما الأمور البغيضة المزعجة، التي كانت قبل سنوات تستولي على تفكيري، فقد صار بإمكانني تجاهلها أو نسيانها بالكامل. تطورت لدي مشاعر الصبر في التعامل مع العمل المضني، وتحسنت قدرتي على التعامل مع الانتقادات التافهة. شعرت منذ البداية كيف ساعدتني الممارسة اليومية لهذه الرياضة بأساليب عدة، ولم أنقطع منذ ذلك الحين عن ممارسة التأمل صباح كل يوم. إذا كنت تشعر بالقلق في مسارك لتحقيق الإتقان، أو تلاحظ أن الأمور البسيطة غالبًا ما تستثير غضبك، وتشتت أفكارك، وتبعدها عن العمل الذي تؤديه في حياتك، فأنا أنصحك بممارسة رياضة التأمل.

القانون اليومي: ينبغي أن يكون عقل المعلم قادرًا على التركيز على موضوع واحد، ولمدة

طويلة من الزمن. طور عادات كهذه.

أصغِ إلى شعورك بالإحباط

كان المؤلف الموسيقي الألماني ريتشارد فاغنر (Richard Wagner) يبذل جهداً مضنياً لتلحين أوبرا Das Rheingold (ذهب نهر الراين) إلى حد لم يعد معه قادراً على التفكير. في أحد الأيام، توجه إلى الغابة للهرب من شعوره بالإحباط، وسار لمدة طويلة، ثم استلقى على العشب وغلبه النوم، وبينما كان بين النوم واليقظة رأى حلمًا، شعر فيه بأنه يغرق في مياه سريعة الجريان. انتظمت الأصوات الصادرة عن المياه المتدفقة في نغمات متألفة. استيقظ فاغنر فرحاً من إحساسه بالغرق، وأسرع إلى منزله، ودوّن النغمات التي سمعها في منامه، والتي كانت تستحضر بدقة صوت المياه المتدفقة. أصبحت تلك النغمات لحن مقدمة الأوبرا، واللحن المتكرر فيها، وأكثر المقاطع الموسيقية التي ألّفها إثارة للعجب. هناك العديد من القصص المماثلة، التي تشير إلى شيء جوهري، يتعلق بالدماغ، وإلى الكيفية التي يصل بها إلى ذرى معينة من الإبداع. وبإمكاننا تفسير هذا النمط على النحو التالي: إذا تواصل الإحساس بالإثارة، الذي كنا نشعر به في بداية تنفيذنا لمشروع ما، وحافظنا على ذلك الشعور الحدسي، الذي استثار فينا ومضة الإبداع، فلن نتمكن أبداً من اتخاذ المسافة اللازمة، لإلقاء نظرة موضوعية على عملنا، وإدخال التحسينات عليه. أما فقدان ذلك الحماس البدئي، فهو يدفعنا إلى تناول فكرة ما أكثر من مرة، ويفرض علينا ألا نتسرع في اختيار حل سهل. هذا الشعور المتعاضم بالإحباط والتوتر، والناجم عن تكريس كامل طاقتنا لمشكلة واحدة أو فكرة واحدة، سوف يؤدي بصورة طبيعية إلى الانهيار، لأننا ندرك أننا لا نحقق أي نتيجة. اللحظات من هذا النوع هي إشارة يرسلها الدماغ، ليدعونا إلى الاسترخاء لبعض الوقت، حسبما يقتضي الوضع، ويتقبل معظم الأشخاص المبدعون هذه الإشارة، على نحو واعي، أو غير واعي.

القانون اليرمي: عندما لا تعود قادراً على التفكير، اترك العمل، قم بنشاط آخر، وسوف يعيدك الدماغ إلى حيث كنت.

الإتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداع، النشاط.

العقل بصفته عضلة

فكّر في أن العقل عضلة، سوف تنكمش بصورة طبيعية بمرور الزمن، إلا إذا وازلت على الاهتمام بها بصورة واعية. إن مرد هذا الانكماش أمران، أولاً، نحن عمومًا نميل إلى الاحتفاظ بالأفكار نفسها، وبأساليب التفكير ذاتها، لأن ذلك يشعّرنّا بالاستمرارية والألفة، كما أن الالتزام بالطرق نفسها، يوفر علينا الكثير من الجهد، لأننا مخلوقات مفضولة على الاعتقاد. ثانيًا، في كل مرة نعمل فيها بدأب لحل مشكلة ما، أو شرح فكرة ما، تقلّص عقولنا مجال تركيزها بصورة طبيعية، نتيجة لما تعانيه من إجهاد وتعب. هذا يعني أننا كلما تقدّمنا أكثر في مهمتنا الإبداعية تقلّ الاحتمالات أو وجهات النظر البديلة، التي نميل إلى أخذها بالحسبان. نحن جميعًا معرضون لعملية الانكماش هذه، ومن الأفضل الاعتراف بأنك تعاني أيضًا من هذا النقص. العلاج الشافي الوحيد في هذه الحالة، هو تفعيل إستراتيجيات معينة، لدفع العقل نحو الاسترخاء، وتبنّي أساليب بديلة في التفكير، وهذا لا يُعدُّ من أساسيات العملية الإبداعية فحسب، بل إنه إلى جانب ذلك دواء ممتاز لعلاج أرواحنا. إن تحفيز دماغك وحواسك من كافة الاتجاهات يساعد في إطلاق ملكة الإبداع الطبيعية من عقالها، وفي إنعاش عقلك الحقيقي.

❦ القانون اليومي: لا تخلد إلى الراحة، ادخل في مخاطرات، وقم بتغييرات. حاول أن تتعلم مجالًا، لا تعرف عنه شيئًا، أو أن تتبنّى وجهة نظر، لم يسبق لك أخذها بالحسبان.

الإقنّان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشط.

تعهد القدرة السلبية بالرعاية

يطلق الشاعر الإنجليزي جون كيتس (John Keats) على إمكانية تحمُّل، وحتى تقبُّل، الأنغاز الغامضة، والأشياء المجهولة، اسم «القدرة السلبية negative capability»، ونلاحظ أن كل المعلمين الكبار يتمتعون بهذه القدرة السلبية، وهي منبع طاقتهم الإبداعية. تسمح لهم هذه السجية بالتعرف على مجال أشمل من الأفكار، وباختبار تلك الأفكار، الأمر الذي يثري أعمالهم، ويجعلها أكثر إبداعاً. لم يتمسك المؤلف الموسيقي النمساوي وولفغانغ موتزارت طوال حياته بأي آراء تتعلق بالموسيقى؛ كان يستوعب الأساليب التي يسمعها، ويدمجها في أسلوب تعبيره الخاص. تعرف في مرحلة لاحقة من حياته على موسيقى الألماني يوهان سباستيان باخ (Johann Sebastian Bach)، لأول مرة -وكانت تمثل أسلوباً موسيقياً مختلفاً عن أسلوبه، وأكثر تعقيداً منه في بعض سماتها. في حالة كهذه، كان معظم الفنانين ليتخذوا موقفاً دفاعياً، ويرفضوا أي شيء يتحدى مبادئهم، لكن موتزارت وسَّع مجال تفكيره، لاستيعاب الإمكانيات الجديدة، ودرس أسلوب باخ في مزج الألحان لمدة سنة تقريباً، ثم أدرج كل ذلك ضمن مصطلحاته الموسيقية الخاصة، وأضفى ذلك على موسيقاه طابعاً جديداً، يثير الإعجاب. قد يبدو هذا الكلام وهماً شاعرياً من نوع ما؛ لكن تعهد المقدرة السلبية بالرعاية، سوف يكون في الواقع أهم عامل في نجاحك كمفكر إبداعي، فالحاجة إلى اليقين هي العلة الكبرى، التي يواجهها العقل.

☞ القانون اليومي: طور عادة العزوف عن إصدار حكم على كل ما تصادفه في مسار حياتك. خذ بالحسبان وجهات النظر المعارضة لوجهة نظرك، ولو مؤقتاً، ولاحظ كيف سيكون شعورك. افعل أي شيء لتفكيك تسلسل أفكارك المعتاد، وللتوقف عن الإحساس بأنك تمتلك الحقيقة.

الإلتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشط.

انتبه إلى الإشارات السلبية

في إحدى روايات كاتب الروايات البوليسية الاسكتلندي آرثر كونان دويل (Arthur Canon Doyle)، وهي تحمل عنوان «Silver Blaze» (الوهج الفضي)، يتوصل المحقق شيرلوك هولمز إلى حل لغز الجريمة، عندما يلاحظ أن أمراً ما لم يحدث - لم ينبح كلب الأسرة، ما يعني أن القاتل لا بد وأن يكون شخصاً مألوفاً للكلب. تُظهر هذه القصة أن الإنسان العادي لا يلقى بالآ إلى ما سأدعوه (الإشارات السلبية): ما كان ينبغي أن يحدث ولم يحدث. نحن نميل بصورة طبيعية إلى التركيز على المعطيات الإيجابية، إلى ملاحظة ما نراه ونسمعه فقط. لكن التفكير بأسلوب أكثر شمولاً ودقة؛ والانتباه إلى المعلومات الناقصة في حدث ما، وتصوّر غيابها بالسهولة التي نرى بها حضور شيء ما، كل ذلك يتطلب شخصية مبدعة مثل هولمز. ظل الأطباء لقرون يعتقدون أن الأمراض تنشأ حصراً عن شيء يأتي من خارج الجسم الذي يصاب بالمرض - جرثومة مرض معد، أو تيار هواء بارد، أو أبخرة سامة، وأشياء من هذا القبيل. وكان العلاج يعتمد على العثور على عقاقير من النوع القادر على إبطال التأثيرات الضارة للعوامل البيئية الناقلة للمرض. في مطلع القرن العشرين، خطر ببال عالم الكيمياء الحيوية البريطاني فريدريك غولاند هوبكنز (Frederick Gowland Hopkins)، الذي كان يدرس تأثيرات داء الإسقربوط، أن يعكس وجهة النظر هذه. افترض هوبكنز أن سبب المشكلة في هذا المرض بالذات لم يكن عاملاً هاجم الجسم من الخارج، بل شيئاً يفتقر الجسم لوجوده - وكان في هذه الحالة ما بات يُعرف باسم فيتامين ج / C. وحيث إن هوبكنز كان يفكر بأسلوب إبداعي لحل هذه المشكلة، لم يلتفت إلى ما هو موجود، ولكن إلى ما هو ناقص، وقاده ذلك إلى إجراء أبحاثه الرائدة عن الفيتامينات، التي غيرت مفهومنا عن الصحة تغييراً تاماً.

🌟- **القانون اليومي:** القدرة على تحرير العقل وعلى تغيير وجهة النظر، تدل على حيوية مخيلتنا. تعلم كيف تتخيل احتمالات أكثر من الاحتمالات التي تأخذها عادة بالحسبان. تفضّل التركيز فقط على ما هو موجود، فكر في ما هو مفقود.

الإلتقان، رقم 5

أيقظ العقل متعدد الأبعاد - الإبداعي، النشاط.

قوة خبرات الذروة

عندما يخوض الفرد خبرة الذروة peak experience، يشعر أكثر من أي وقت مضى، بأنه المركز المسؤول عن أنشطته ومدركاته، وهو الفاعل والمبدع لها. يشعر بأنه المحرك الرئيسي للأمور، وبأنه حر الإرادة، (وليس شخصاً خاضعاً لإرادة الآخرين وقراراتهم؛ عاجزاً يعتمد على الآخرين، سلبياً وضعيفاً يلتزم بأوامر الأعلى منه مرتبة). كما يشعر بأنه صاحب القرار في ما يتعلق بشؤونه، ويتحمل كامل المسؤولية، حر التصرف تماماً، يتمتع بإرادة حرة أكثر من أي وقت مضى، سيد مصيره، وصاحب فاعلية فردية.

أبراهام ماسلو، عالم علم النفس الأمريكي

يمكن القول: إن الصعوبة الكبرى التي تواجهها عندما تحاول الحفاظ على إحساس نبيل ومستمر بوجود هدف، تتمثل في مستوى الالتزام المطلوب لمدة طويلة، وفي التضحيات المترافقة مع هذا الالتزام. فأنت مضطر في هذه الحالة إلى التعامل مع العديد من لحظات الإحباط والسأم والفشل، ومع المغريات التي لا تنضب في ثقافتنا والداعية إلى السعي نحو المزيد من المباهج الآنية. المشكلة هنا هي أن مزايا هذا الالتزام لا تتضح مباشرة في غالب الأحيان، وبمرور الوقت يمكن أن تصل إلى مرحلة، تشعر فيها أنك لم تعد قادراً على الاستمرار. ولكي تبعد تأثير أوقات الضجر هذه، أنت بحاجة إلى لحظات من الاسترسال الهادئ، لحظات يفوح فيها كل تفكيرك في العمل، إلى حد تتجاوز معه ذاتك، وترادك أحاسيس السكينة العميقة والبهجة. يطلق عالم النفس أبراهام ماسلو على اللحظات من هذا النوع اسم خبرات الذروة [peak experiences]، وهي حالة نفسية متسامية، تتجاوز الإدراك، وتتميز بالشعور بالنشوة والفرح الخالص، يعيشها الأفراد الذين يتمكنون من التعبير عن إمكاناتهم]. في اللحظة التي تعيش فيها خبرة من هذا النوع، تتغير إلى الأبد، وتشعر بأنك ملزم بتكرارها. وهنا تبدو لك المباهج الآنية، التي يوفرها لنا العالم

تافهة بالمقارنة مع لحظات كهذه. وعندما تشعر بأنك كوفئت على كل ما بذلته من تقان وتضحيات، يكتسب إحساسك بوجود هدف قوة إضافية.

- القانون اليومي: جرب اليوم حالة الاسترسال الهادئ، خلّص نفسك من كل ما من شأنه تشتيت أفكارك، ومن المباهج المتدلة. أطلق العنان لنفسك في العمل.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 8
غيّر ظروفك بتغيير اتجاهك - التخريب الذاتي.

تجاوز الإدراك

يتوصل المعلمون الكبار في أي مجال معين إلى فهم كل العناصر، التي ينطوي عليها مجالهم بعد مراحل طويلة من الجهد المكثف، الذي يبذلونه لاستيعاب تلك العناصر. ويصل هؤلاء إلى لحظة يكونون فيها قد استبطنوا كل ما استوعبوه، وهنا يتوقفون عن رؤية الأجزاء، لأنهم اكتسبوا الإحساس الحدسي بالكلوباتوا يرون الديناميكية أو يشعرون بها، بالمعنى الحرفي للكلمة. ولدينا هنا مثال جين غودال (Jane Goodall) عالمة البريطانية في مجال البيئة والرئيسيات، التي درست حيوانات الشمبانزي في براري شرق أفريقيا، خلال سنوات عاشتها مع تلك الحيوانات. ونتيجة تفاعلها المتواصل معها بلغت عالمة مرحلة بدأت فيها تفكر بطريقة حيوانات الشمبانزي، وتمكنت من سبر عناصر في حياتها الاجتماعية، لم يُقدّر لعالم آخر أن يتمكن حتى من مقارنة فهمها. اكتسبت غودال شعوراً حدسياً، مكنها من إدراك تصرفات تلك الحيوانات، ليس كأفراد فحسب، بل كمجموعة أيضاً، وهو أمر لا يمكن فصله عن نظام حياتها. كما توصلت إلى اكتشافات تتعلق بالحياة الاجتماعية لحيوانات الشمبانزي، غيرت إلى الأبد مفاهيمنا عن تلك الحيوانات، وهي اكتشافات لا يقلل اعتمادها على هذا المستوى العميق من الحدس من مصداقيتها العلمية.

🌟 القانون اليرمي: يكتسب الأساتذة الكبار بمرور الزمن الشعور الحدسي بما هو كلي في مجالهم. إذا تمتعت بالصبر الكافي، فإن هذه الإثارة وهذه البهجة بانتظارك.

الإتقان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني-الإتقان.

امزج الحدسي بالعقلاني، أآ

يصف آينشتاين العقل النزاع إلى الحدس، أو التفكير المجازي metaphoric، عملية عقلية تجري فيها مقارنات بين أشياء، تنتمي عادة إلى تصنيفات منفصلة، بأنه موهبة مقدسة. ويضيف قائلاً: إن التفكير العقلاني كان خادماً أميناً لنا، ولكن تكمن المفارقة في أننا، في سياق حياتنا المعاصرة، بدأنا بتأليه الخادم وتدني المقدس.

بوب سامبلز Bob Samples من كتاب "The Metaphoric Mind"

نحن جميعاً نستطيع الوصول إلى أنموذج من الذكاء أكثر رفقاً، يتيح لنا رؤية المزيد في هذا العالم، وتوقع التوجهات السائدة والاستجابة لأي ظرف بسرعة ودقة. ويمكن صقل هذا النوع من الذكاء عن طريق الانغماس العميق في مجال ما من الدراسات والإخلاص لميولنا الحقيقية، مهما بدت طريقتنا خارجة عن التقاليد بنظر الآخرين. وعن طريق الانغماس المكثف من هذا النوع، ولسنوات عديدة، نتوصل إلى استبطان المكونات المعقدة لمجالنا، ونكتسب شعوراً حدسياً بها. وعندما نمزج هذا الشعور الحدسي بالعمليات العقلانية؛ نوسع آفاق تفكيرنا إلى الحدود القصوى لإمكاناتنا، ونغدو قادرين على رؤية الجوهر السري للحياة نفسها. آنذاك نكتسب قوى تكاد تقارب القوة الغريزية للحيوانات وسرعتها، مضافاً إليها القدرة على الفهم، التي يمنحنا إياها وعينا البشري.

القانون اليومي: هذه هي القوة التي صُممت أدمغتنا للوصول إليها، وسوف يجري توجيهنا بصورة طبيعية إلى هذا النوع من الذكاء، إذا اتبعنا ميولنا إلى حدودها القصوى.

الإتقان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني-الإتقان.

امزج الحدسي بالعقلاني، ب

وصف المعلم الكبير في الشطرنج بوبي فيشر Bobby Fischer قدرته على التفكير بمستوى يتجاوز الحركات العديدة لأحجاره على رقعة الشطرنج؛ فبعد مدة وجيزة من بدء لعبة ما، كان يتمكن من رؤية (مجالات القوى) fields of forces التي كانت تسمح له بالتنبؤ بالمسار العام لتلك اللعبة. أما عازف البيانو غلين غولد، فلم يعد مضطراً إلى التركيز على النوتات الموسيقية، أو أجزاء اللحن الذي كان يعزفه، فقد كان يرى التركيبة الكاملة للقطعة الموسيقية التي يعزفها، ويتمكن من التعبير عنها. وفي ما يتعلق بأينشتاين، فلم يقتصر الأمر على أنه كان يستطيع، وعلى نحو مفاجئ، التوصل إلى حل لإحدى المسائل، لكنه توصل وعلى نحو مفاجئ أيضاً إلى طريقة جديدة بالكامل للنظر إلى الكون متضمنة في صورة بصرية أدركها بالحدس. في الأمثلة السابقة كلها وصف أصحاب تلك المهارات إحساسهم بأنه شعور برؤية المزيد. بإمكاننا جميعاً التوصل إلى هذا الشكل الراقى من الذكاء، صيغة تتيح لنا رؤية المزيد في هذا العالم، وتوقع التوجهات السائدة، والاستجابة لأي ظرف بسرعة ودقة. ولكي تعبر تلك المراحل المتعددة بكامل طاقتك، عليك أن تؤمن بأنك ستكتسب تلك القوى الحدسية بمرور الوقت. هذه القدرة على الإحساس بالديناميكية العامة الكامنة في أي وضع، وعلى التنبؤ بالمشكلات والحلول قبل أي شخص آخر، سوف ترفعك إلى أقصى مراتب القوة.

☞ القانون اليومي: إذا التزمت بهذا المسار، فسوف تأتي إليك قوى الإتيقان من تلقاء نفسها.

الإتيقان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني-الإتيقان.

ارتبط بقدرك

لا نتحدث عن امتلاك الموهبة، ولا عن القدرات الفطرية! نستطيع ذكر أسماء رجال عظماء من كل الأنواع، لم يمتلكوا مواهب تذكر؛ لكنهم اكتسبوا العظمة، أصبحوا (عباقرة)... لقد انتظر هؤلاء الوقت المناسب.

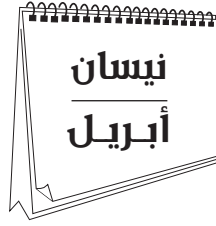
فريدريك نيتشه

لا يتعلق الإتيان، كما أصبحت تدرك، بالموثرات أو بالحظ، بل يتعلق باتباع ميولك الطبيعية، وبالرغبة العميقة التي تدفعك من الداخل، ولكل منا ميوله الخاصة. هذه الرغبة الكامنة داخلك لا تحرضها مشاعر الأنانية، أو طموح مطلق لاكتساب القوة، وكلاهما انفعالات يعترضان سبيل الإتيان، بل هي تعبير عميق عن شيء طبيعي، حدّد تفردك منذ لحظة ولادتك. وأنت إذ تتبع ميولك، وتمضي صوب تحقيق الإتيان، إنما تقدم إلى المجتمع إسهامًا عظيمًا، وتغنيه باكتشافات وبأفكار معمقة، مستفيدًا قدر المستطاع من التنوع في الطبيعة، وبين أفراد المجتمع البشري. والواقع أن قمة الأنانية تتجلى في الاكتفاء باستهلاك ما يبده الآخرون، ومن ثم العودة إلى الانكماش داخل قوقعة الأهداف المحدودة والمباهج الآنية. لذلك فإن تجاهل ميولك الخاصة، لا يؤدي على المدى الطويل إلا إلى الألم وخيبة الأمل، وإلى الشعور بأنك فرطت بشيء ثمين. وسوف يُترجم هذا الألم إلى شعورك بالمرارة والحسد، من دون أن تدرك المصدر الحقيقي للكآبة التي تشعر بها. ولأن ذاتك الحقيقية لا تعبّر عن نفسها بالكلمات أو بعبارات مبتذلة؛ بل يأتي صوتها من أعماقك؛ من المستويات الأساسية لروحك، ومن شيء مغروس داخلك بصورة مادية. إنه شيء ينبعث من تفردك، ويتواصل عبر الأحاسيس والرغبات القوية، التي تبدو وكأنها تتجاوزك، فأنت لا تستطيع أن تدرك لماذا تجذبك أنشطة معينة، أو نماذج معرفية معينة أكثر من غيرها، وهذا شيء لا يُعبّر عنه، ولا يمكن شرحه بالكلمات، لأنه وبكل بساطة أحد حقائق الطبيعة.

🌀- القانون اليومي: عندما تتبع هذا الصوت تتوصل إلى معرفة إمكاناتك، وإلى إرضاء مشاعر التوق العميقة داخلك، لإيجاد تفردك والتعبير عنه. إنه موجود لهدف معين، ومهمتك في الحياة هي جعله يؤتي ثماره.

الإتيان، رقم 6

ادمج الحدسي في العقلاني-الإتيان.



رجل البلاط المثالي

ممارسة لعبة السلطة

لعبة

السلطة هي لعبة رياء متواصل، وهي أشبه بديناميكية السلطة، التي سادت أجواء المكائد في البلاطات الأرستقراطية القديمة. كان البلاط على امتداد التاريخ يتمحور دائماً حول الشخصية القابضة على السلطة -ملك، ملكة، إمبراطور، زعيم. وكان رجال البلاط يشعرون أنهم في موقع بالغ الدقة: إذ كان عليهم أن يخدموا أسيادهم، ولكن إذا بدأوا بالتزلف، وبالغوا إلى حد بان فيه التملُّق واضحاً، فسوف يلاحظ رجال البلاط الآخرون ما يحدث، ويشرعون في نصب المكائد لهم. في الوقت نفسه، كان يُفترض أن البلاط يمثل قمة التحضر والكياسة، وهنا تكمن معضلة رجل البلاط: ففي حين كان يبدو أنموذجاً للأناقة، كان يتعين عليه أيضاً أن يفوق خصومه دهاء، وأن يحبط مساعيهم بأمكر الأساليب. كانت الحياة في البلاط لعبة لا تنتهي من اليقظة الدائمة والتفكير التكتيكي. لقد كانت حرباً متحضرة. نحن نواجه حالياً مفارقة شبيهة إلى حد غريب بالمفارقة التي كان يواجهها رجل البلاط: ينبغي أن يبدو كل شيء حولنا متحضراً ولائقاً وديمقراطياً وعادلاً، لكننا إذا تقيدنا في تصرفاتنا بهذه القواعد وطبقناها بحرفيتها، فسوف يسحقنا المحيطون بنا، ممن ليسوا على هذا القدر من الحماسة. يقول المفكر والفيلسوف الإيطالي نيكولو ماكيافيلي Niccolò Machiavelli، رجل البلاط والدبلوماسي البارز في عصر النهضة: «إن أي رجل يحاول أن يكون فاضلاً طوال الوقت لا بد وأن يتعرض للدمار وسط تلك الأعداد الكبيرة من الأشرار». كان أهل البلاط يتخيلون أنفسهم ذروة الكياسة، ولكن تحت تلك المظاهر البراقة كان يوجد مرجل يغلي ويجيش من المشاعر الشريرة: الجشع، الحسد، الشهوة، البغض. يتخيل عالمنا المعاصر نفسه أيضاً ذروة العدل، ومع ذلك، ما زالت المشاعر البغيضة ذاتها تجيش

في أعماقنا منذ الأزل. لم تتغير اللعبة. سوف يعلمك شهر أبريل/ نيسان كيف تمارس لعبة السلطة كأى رجل بلاط مثالي.

عندما تدخل الحياة الواقعية، تشعر بصدمة مفاجئة لرؤية العالم المحيط بك؛ فهو أشبه بسرّ مخجل نخفيه جميعاً. نلاحظ أن الناس يتحدثون بصراحة عن حياتهم الجنسية، لكننا لا نجد أحداً يشير إلى الصراعات، التي تدور في العالم من دون توقف، للاستحواذ على النفوذ والسلطة. وهذا ما يدفعني إلى رواية قصتي الشخصية، التي بدأت بعد تخرجي في الجامعة، ومواجهتي عالم الواقع على نحو غير متوقع.

كنت آنذاك قد تخرجت بعد أن أنهيت دراسة الآداب الكلاسيكية واللغة اليونانية القديمة واللغة اللاتينية، وبعد فترة من الانغماس التام في دراسة الفلسفة والآداب واللغات. ولهذا، وعندما باشرت عملي في المجالات بصورة أساسية، وكانت مجلة Esquire الأمريكية أول مجلة عملت فيها، لم أكن أملك أي تصور حول الكيفية التي تدار بها الأمور في عالم الواقع؛ وهذا ما جعلني أصاب بصدمة شديدة، لما صادفته من مشاعر الغرور وعدم الاستقرار النفسي، ومن التلاعب والأساليب الملتوية. دفعني ذلك إلى الإحساس بالقلق والانزعاج، وأتذكر الآن إحدى الوظائف التي عملت فيها عندما كنت في السادسة والعشرين أو السابعة والعشرين من عمري، وتركت في نفسي أثراً عميقاً.

لن أخبركم بمكان العمل، فأنا لا أريد أن تبحثوا عنه في محرك غوغل، وتخمنوا الشخصية التي سأحدث عنها. كان عملي في الأساس هو البحث عن قصص يمكن إيرادها في أحد المسلسلات الوثائقية، وكان تقييم أدائي يعتمد على عدد القصص التي أعرّ علىها. والواقع أنني شخص تنافسي، وكنت أتفوق في أدائي على كل زملائي في العمل. كنت أعرّ على عدد أكبر من القصص التي يتم إنتاجها لاحقاً، وكانت فكرتي كالتالي: «أليس هذا هو المطلوب في العمل؟». كنا نحاول تقديم عرض للناس، ونحاول إنجاز العمل، وكنت أنا أقوم بأكثر مما هو مطلوب مني.

اكتشفت فجأة أن رئيسي في العمل أوضحت بما لا يدع مجالاً للشك: أنها لم تكن راضية بالعمل معي. كانت تشعر بالاستياء، لا بد وأنني كنت ارتكب خطأ ما، لكنني لم أستطع كشف ذلك الخطأ.

حاولت أن أتخيل نفسي في موقعها، وبدأت أتساءل: «ما التصرف الذي قمت به، وأثار استياءها؟ ما من شك بأنني شخص منتج في مجال عملي». خطر في بالي أن السبب ربما يعود لعدم إشراكها في عملي وفي أفكاري، ربما كان يتوجب عليّ طرح الأفكار عن طريقها، أو إشراكها بعملي أكثر، لكي تشعر أنها جزء من البحث الذي أقوم به.

صرت أتردد على مكتبها لأطلعها على مصادر أفكاري، وأحاول إشراكها في ما أقوم به: مفترضاً أن المشكلة تكمن هنا. لكن ذلك لم يؤدِّ إلى أي نتيجة؛ ظلت تبدو غير راضية بالعمل معي. خطر لي أنها لا تستلطفني فحسب. ولهذا قررت المضي أبعد من ذلك، «ربما كنت لا أظهر لها الود الكافي، وينبغي أن أكون أكثر لطفاً معها. ربما ينبغي ألا أتحدث معها دائماً عن العمل فقط، بل يجب أن أدخل مكتبها أحياناً لمجرد تبادل الحديث معها، وأن أعاملها بلطف».

كانت تلك خطتي التالية، التي شرعت بتنفيذها، لكنها ظلت تعاملني بفتور. قلت في نفسي: إذا فهي تكرهني. هكذا هي الحياة، ليس من الضروري أن يحبني الجميع، لا بد وأن يكون هذا هو السبب. سوف أتابع عملي ولن أهتم. في أحد الأيام كنا نعقد اجتماعاً لتداول الأفكار، وكنت يومها شارد الذهن، فقالت لي فجأة: «روبرت، أنت شخص غير ودود وغير متعاون».

«ماذا؟»

«أنت لا تصغي إلي ما يقوله زملاؤك».

«أنا أصغي لما يقال». كان موقفني دفاعياً نوعاً ما، قلت لها: أنا موظف منتج، وأعمل بجد وأنت هنا تقيمين أدائي بمدى اتساع فتحة عيني وطريقتي في الإصغاء؟ تابعت هي: «كلا، لديك مشكلة هنا».

«آسف، لكنني لا أعتقد ذلك».

شرعت خلال الأسابيع التالية باضطهادي، نظراً لمشكلتي المفترضة، وبدأت أنا بالطبع باتخاذ موقف منها، لأنني شعرت بالاستياء والغیظ. بعد بضعة أسابيع تركت العمل لأن نفسي عافته. والأرجح أنني تركت العمل في الوقت المناسب، فقد كانوا سيفصلوني بعد أسبوع فقط.

لازمت المنزل وبقيت لأسابيع أفكر بعمق في هذا الموضوع. ما الذي حدث؟ ما الخطأ الذي ارتكبته؟ أعني، هل كانت لا تستلطفني فحسب؟ لكنني شخص محبوب لدى الآخرين.

أخيراً، وبعد تحليلات مطولة، توصلت للاستنتاج بأنني خالفت أحد قوانين السلطة قبل عشر سنوات من تأليف كتاب The 48 Laws of Power (القوانين الثمانية والأربعون للسلطة). يقول القانون الأول: لا تتفوق على رئيسك. كنت قد دخلت تلك الأجواء، معتقداً أن المهم هو أداء عمل متقن وإظهار مواهبي. لكنني بذلك دفعت تلك المرأة، رئيستي في العمل، إلى الشعور بالقلق، خشية أن أكون طامعاً في مركزها، أو أن أكون أفضل منها، وبذلك، أسيء إلى مكانتها، لأنني كنت أنا صاحب الأفكار المهمة وليست هي. والواقع أن ذلك لم يكن خطأها، فأنا خالفت القانون الأول من قوانين السلطة. وأنت عندما تخالف القانون الأول، فلا بد وأن تتال جزاءك، لأنك بذلك لامست غرور شخص ما ومشاعره بالقلق. ذلك أسوأ ما يمكنك القيام به، وهذا ما حصل.

عندما أمعنت التفكير بما حدث، كانت تلك نقطة تحول في حياتي. قلت في نفسي: «لن أسمح بحدوث ذلك ثانية، ولن أنفعل وأخذ الأمور على محمل شخصي»، لأن هذا ما حصل فعلاً. فقد تعاملت أنا بانفعال مع موقفها الفاتر مني وعدائيتها تجاهي، وبذلك اتخذت منها موقفاً. لن أعود إلى ذلك ثانية أبداً، فأنا كاتب. سوف أتفحص عن بعد الأعمال التي مارسستها وسوف أكتفي بأن أكون مراقباً رئيساً للعبة الصراع على السلطة. سوف أراقب أولئك الأشخاص، وكأنهم فئران مخبر، وأنا العالم.

لم يتج لي ذلك القرار إمكانية مراقبة ألعاب الصراع على السلطة الدائرة في مختلف أنواع الأعمال التي مارسستها، فحسب، بل أتاح لي أيضاً إمكانية رسم مسافة بيني وبين العالم من هذا النوع ومراقبته عن بعد، وأحسست فجأة أنني اكتسبت قوة. لم أعد أسير انفعالاتي، وغدوت قادراً على التعامل مع الأمور بأسلوب أكثر سلاسة. ألفت كتاب The 48 Laws of Power انطلاقة من هذا المنظور، والفكرة التي أكدت عليها في الكتاب، هي أن هذا هو الواقع الذي يتعين علينا جميعاً التعامل معه -نحن مخلوقات اجتماعية تعيش في بيئات، تضم شتى أنواع الشبكات المعقدة، ويتم تعريفنا، بطريقة ما، انطلاقة من أسلوب تعاملنا مع تلك البيئات، هذا هو الواقع.





نيسان / أبريل

لا تتفوق على رئيسك أبدًا

تجنّب التفوق على المعلم. إن كل أشكال الشعور بالتفوق بغیضة، لكن إحساس التابع بالتفوق على أميره لا يُعدُّ حماقة فحسب، بل هو مهلك.

بالتسار جرائيان

لا تبالغ في استعراض مواهبك، رغبة بإرضاء من حولك وإثارة إعجابهم، وإلا حققت نتيجة معاكسة تمامًا - إثارة مشاعر الخوف والقلق في نفوسهم. نحن جميعًا نحمل في داخلنا مشاعر القلق وعدم الأمان، وعندما تُبرز أنت نفسك في العالم، وتستعرض مواهبك، فمن الطبيعي أن تستثير في نفوس من حولك مشاعر الاستياء والحسد من كل نوع، إضافة إلى التجليات الأخرى للشعور بعدم الأمان. هذا أمر متوقَّع، وأنت لا تستطيع أن تقضي حياتك في الإحساس بالقلق بشأن مشاعر الآخرين التافهة، أما في ما يتصل بمن هم أعلى منك مكانة؛ فعليك أن تتصرف بأسلوب مغاير تمامًا: عندما يصل الأمر إلى السلطة، فإن التفوق على المعلم يمكن أن يكون أسوأ غلطة ترتكبها. دع معلمك يبدون أكثر ذكاء مما هم عليه في الواقع، وسوف ترتقي أنت إلى أعلى مراتب القوة. إذا كانت أفكارك أكثر إبداعًا من أفكار معلمك، فانسب تلك الأفكار إليه بأسلوب علني قدر الإمكان. أعلن بوضوح أن نصيحتك ما هي إلا ترديد لنصيحته. إذا كنت تتفوق على معلمك بالطرف؛ فلا بأس من لعب دور مهرج البلاط، ولكن لا تجعله يبدو فاتر المشاعر، نكدًا بالمقارنة معك. وإذا كنت بطبعك تفوقه سماحة وحبًا في مخالطة الناس؛ فاحرص على ألا تكون أنت الغمامة التي تحجب بهاءه عن الآخرين. يجب أن يظل هو الشمس التي يدور الجميع في فلكها، شمس في مركز الاهتمام، وتشع قوة وذكاء.

☀️ القانون اليومي: احرص دائمًا على إشعار الأشخاص الأعلى منك مكانة بالتفوق والراحة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 1
لا تتفوق على رئيسك أبدًا.

دع المعلم يشعر بأنه صاحب المجد والتفوق

كان عالم الفلك الإيطالي غاليليو غاليلي (Galileo)، على غرار كل علماء عصر النهضة، يعتمد في إجراء أبحاثه على سخاء الحكام الكبار. ومهما كانت عظمة الاكتشاف الذي يتوصل إليه؛ كان رعايته يكافئونه بتقديم الهدايا، وليس بدفع المال، وهو ما جعله يعيش حياة لا يفارقها الشعور بالقلق والتبعية للآخرين. في عام 1610، اهتدى غاليليو إلى إستراتيجية جديدة للتعامل معهم إثر اكتشافه أقمار المشتري، إذ حوّل اكتشافه إلى حدث كوني أضفى فيه الشرف على عظمة آل ميديتشي (Medici) (*). وهكذا عين آل ميديتشي غاليليو فيلسوف البلاط وعالم الرياضيات فيه، وخصصوا له راتبًا مجزيًا. العلماء ليسوا بمنأى عن تقلبات حياة البلاط ورعايته لهم، لأنهم مضطرون أيضًا إلى خدمة الرؤساء، الذين يقررون كيفية التصرف بالأموال. ولكن يمكن لقواهم الفكرية المتفوقة أن تُشعر الرئيس بالقلق، وبأنه موجود فقط لتقديم المال -وهو شعور بغیض وخسيس، فالشخص الذي يقدم عملاً عظيمًا لا يرغب في الشعور بأنه مجرد ممول لا أكثر، بل يريد أن يظهر بأنه شخص قوي ومبدع، وأكثر أهمية من العمل الذي أنتج باسمه. ولهذا يتعين عليك أن تمنحه المجد، وليس الشعور بالقلق. عندما توصل غاليليو إلى اكتشافه لم يتحدّ السلطة الفكرية لآل ميديتشي، ولم يُشعرهم بالدونية أبدًا، وهو إذ رفعهم إلى مصاف النجوم؛ جعلهم يشعرون ألقًا وسط كل بلاطات إيطاليا. لم يدع نوره يحجب نور صاحب السلطة، بل جعل نور صاحب السلطة يحجب نور الجميع.

🏛️- القانون اليومي: لا تكتف بألا تجعل نورك يحجب نور رئيسك، بل اجعل نور من يفوقنك مكانة يشع بألق.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 1
لا تتفوق على رئيسك أبدًا.

(*) اكتسبت عائلة ميديتشي، المعروفة أيضًا باسم بيت ميديتشي، الثروة والسلطة السياسية لأول مرة في فلورنسا بإيطاليا في القرن الثالث عشر من خلال نجاحها في التجارة والمصارف. ابتداءً من عام 1434 ومع صعود كوزيمو دي ميديتشي (أو كوزيمو الأكبر) إلى السلطة، جعلت رعاية الأسرة للفنون والعلوم الإنسانية من فلورنسا مهد عصر النهضة، والولادة العلمية والفنية والثقافية لأوروبا. توفي آخر حكام ميديتشي دون وريث ذكر في عام 1737، منهياً سلالة الأسرة بعد ما يقرب من ثلاثة قرون. (المراجع)



نيسان / أبريل

اعرف الجهة التي تقرر كيفية التصرف بالمال

تتواجد السلطة دائماً بأشكال مركزة، ففي أي منظمة هناك حتماً مجموعة صغيرة تقرر كيفية صرف المال، وفي الغالب لا يكون أفراد هذه المجموعة من أصحاب المناصب ذات الألقاب. في لعبة السلطة، وحده الأحمق هو الذي يتخطى في تصرفاته من دون تحديد هدف، لذلك عليك أن تعرف من الجهة التي تسيّر الأمور، ومن هو المدير الفعلي القابع خلف الستار. اكتشف رجل الدين والسياسي الفرنسي الكاردينال ريشيليو (Richelieu)، في بداية صعوده إلى قمة المشهد السياسي في فرنسا مطلع القرن السابع عشر، أن الملك لويس الثالث عشر Louis XIII لم يكن صاحب القرار في المملكة، بل كانت والدته. ارتبط ريشيليو بها، وبذلك ارتقى إلى أعلى المناصب في البلاط، وبلغ القمة بسرعة البرق. يكفي أن تنجح مرة واحدة في اكتشاف شيء ذي قيمة -وسوف تضمن السلطة والثروة طوال حياتك.

☀️- القانون اليومي: عندما تبحث عن مصادر السلطة لكي ترتقي بمستواك، حاول أن تعرف من هم الأشخاص الفعليون الذين يسيرون الأمور، وهم ليسوا بالضرورة الأشخاص الذين تظنهم كذلك. عندما تعرفهم، ارتبط بهم.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 23
ركّز قواك.

تعلم متى تنسب الفضل لنفسك، ومتى تنسبه لغيرك؟

يجب أن تتأكد من أنك تعرف متى يكون إشراك الغير في الفضل يفيدك في تحقيق هدفك، ومن المهم على نحو خاص، ألا تكون جشعاً عندما تعمل تحت إمرة رئيس. كانت الزيارة التاريخية التي قام بها الرئيس الأميركي ريتشارد نيكسون إلى الصين الشعبية في عام 1971م، فكرته في الأصل، لكن هذه الزيارة لم تكن لتحدث لولا الجهود الدبلوماسية البارة، التي بذلها وزير خارجيته هنري كيسنجر، ولم يكن ليكتب لها النجاح لولا مهارات الوزير. مع ذلك، عندما حانت لحظة كشف الجهة التي يُنسب إليها الفضل في نجاح الزيارة، تصرف كيسنجر ببراعة ومنح نيكسون حصة الأسد من هذا الفضل. ولأن كيسنجر كان يدرك أن الحقيقة ستظهر لاحقاً، حرص على ألا يخاطر بمكانته على المدى القريب بسرقة الأضواء من نيكسون. مارس كيسنجر اللعبة بحرفية عالية: كان ينسب لنفسه الفضل في الجهود، التي يقوم بها من هم أدنى منه مكانة، ويتخلى بكل أريحية عن نسب الفضل لنفسه في الجهود التي يقوم بها هو، ليمنحه إلى من هم أعلى منه مكانة. هكذا تدار اللعبة.

🔗- القانون اليومي: انسب لنفسك الفضل في الأعمال التي يؤديها من هم أدنى منك مكانة، وانسب الفضل في الأعمال التي تقوم بها أنت إلى من هم أعلى منك مكانة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 7
اجعل الآخرين ينجزون الأعمال لك، ولكن انسب الفضل لك دائماً.



نيسان / أبريل

غير شخصيتك إلى شخصية سلطوية

في عام 1832، وافق أحد الناشرين على طباعة رواية Indiana وهي الرواية الأولى للروائية الفرنسية أورور دوديفانت (Aurore Dupin Dudevant)، لكن المؤلفة اختارت نشر روايتها تحت اسم مستعار، وهو جورج ساند (George Sand)، وافترض الباريسيون أن الكاتب الجديد الذي أثار إعجابهم كان رجلاً. كانت دوديفانت قبل ابتكارها لشخصية (جورج ساند) ترتدي أحياناً ملابس الرجال، لكنها بعد أن أصبحت شخصية عامة بدأت تبالغ في التعبير عن تلك الشخصية. أضافت إلى ثيابها المزيد من ملابس الرجال مثل: المعاطف الطويلة، والقبعات الرمادية، والأحذية الضخمة، وربطات العنق المزركشة. صارت تدخن السيجار، وتعبّر عن نفسها خلال الحديث بأسلوب الرجال، من دون أن تكثر لكونها تتأثر بالحديث أو تستخدم كلمات شائنة. سحرت هذه الكاتبة غريبة الأطوار «التي تجمع بين الأنوثة والذكورة» عامة الناس، لكن الأشخاص الذين عرفوا (جورج ساند) عن كثب كانوا يدركون أن شخصيتها الذكورية تحميها من نظرات المتطفلين، فقد كانت تستمتع في حياتها العامة بالقيام بهذا الدور إلى أقصى حد؛ أما في حياتها الخاصة فقد ظلت على طبيعتها. مع ذلك كانت تدرك أن شخصية (جورج ساند) يمكن أن تفقد جاذبيتها، وتغدو مألوفة بمرور الوقت، ولكي تتفادى ذلك لجأت أحياناً إلى إحداث تغييرات مفاجئة ومثيرة على الشخصية التي ابتكرتها؛ فدخلت المعترك السياسي وبدأت تقود المظاهرات، وتلهم حركات التمرد الطلابية. لم يكن هناك من يمكنه أن يفرض عليها حدود الشخصية التي ابتكرتها. على الرغم من مرور زمن طويل على وفاتها، وبعد أن توقف معظم الناس عن قراءة رواياتها، لم ينضب سحر الطابع المسرحي لتلك الشخصية ولا إلهامه، فقد كان أكبر من الحياة ذاتها. عليك أن تدرك ما يلي: الشخصية التي يبدو أنك ولدت بها ليست بالضرورة شخصيتك الحقيقية؛ فإلى جانب الخصائص التي ورثتها

فقد أسهم والداك وأصدقاؤك وأقرانك في صياغة شخصيتك. إن المهمة البروميثية [Promethean]^(*) التي يضطلع بها الإنسان القوي هي التحكم بهذه العملية، ووضع حد لقدرة الآخرين على تقييد شخصيته وقولبتها.

🔗- القانون اليومي: أعد تكوين نفسك لتصبح شخصية سلطوية. إعادة تشكيل نفسك من جديد، ينبغي أن تكون من أعظم المهام الحياتية، وأكثرها إمتاعاً؛ فهي تجعل منك، من حيث الجوهر، فناناً- فنان يبتكر نفسه.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 25
أعد تشكيل ذاتك.

(*) تحكي الأسطورة اليونانية أن الإله "بروميثيوس" Prometheus أحب الإنسان كثيراً وأشفق عليه، لما يعانيه من خوف وذل، فسرق النار الإلهية، نار المعرفة، ومنحها لبني الإنسان، فكان عقابه الأبدي أن شده زيزس، كبير الآلهة، بالأغلال الفولاذية التي لا يمكن تحطيمها، إلى صخرة مرتفعة، تُطل على ماء المحيط، وأطلق عليه نَسْراً ضَخماً لينهش كبده، وتضمن في تعذيبه جسدياً إلى الحد الذي كان فيه يجدد كبده كلما طلع الصباح ليعاود النسر أكله! لكن بروميثيوس لم يكن مستاءً من هذا العذاب لأنه كان يعرف أن هرقل سوف يأتي ليخلصه من هذا العذاب. (المراجع)



نيسان / أبريل

تظاهر بأنك أغبى مما تبدو عليه

اعرف كيف تستغل الحماسة : يمكن لأكثر الأشخاص حكمة، اللجوء إلى هذا الأسلوب أحياناً. هناك مناسبات يكون فيها التظاهر بالجهل أقصى درجات الحكمة - ليس من الضروري أن تكون جاهلاً، ولكن عليك أن تكون قادراً على التظاهر بذلك.

بالتسار جرائان

إذا كنت طموحاً وتشعر أنك في موقع أدنى مما تستحق في التراتبية الهرمية الوظيفية، يمكن لهذه الحيلة أن تساعدك: التظاهر بأنك أقل ذكاء مما أنت عليه فعلاً، وحتى بأنك مغفل نوعاً ما، هي أفضل وسيلة للتخفي. تظاهر بالوداعة، ولن يصدق أحد أنك تخفي داخلك طموحات خطيرة، ويمكن لك حتى أن تنال ترقية، لأنك تبدو شخصية محببة وخائفة. الذكاء هو الصفة الواضحة، التي ينبغي التقليل من إظهارها. ولكن، لماذا الوقوف عند هذا الحد؟ الحنكة والذوق الرفيع قريبان من الذكاء في ترتيب معايير التباهي والغرور؛ دع الناس يشعرون أنهم أكثر حنكة، وسوف يتلاشى حذرهم منك. سيمااء السذاجة التامة تفعل الأعاجيب.

☺- القانون اليومي: ادفع الناس دائماً إلى الاعتقاد بأنهم أكثر ذكاء وحنكة منك، وسوف يقربونك منهم، لأنك تُشعرهم بالمزيد من الرضا عن أنفسهم، وكلما طالت مدة بقائك قريباً منهم، ازدادت الفرص المتاحة لك لخداعهم.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 21
العب دور الساذج لتكشف السدج -تظاهر بأنك أغبى مما تبدو عليه.



نيسان / أبريل

لا تلعب دور رجل البلاط الساخر

يمكن تليين الشمع، وهو مادة صلبة وسهلة التفتت بطبيعتها، إذا عرضناه لحرارة معتدلة، وبذلك تتمكن من تشكيله كما نشاء. وعلى ذات المنوال، عندما تكون مهذباً ودوداً تستطيع دفع الناس للتعامل بمرونة ولطف، حتى لو كانوا أميل إلى النكد والأذى بطبيعتهم. أي أن التهذيب يفعل في الطبيعة البشرية ما تفعله الحرارة بالشمع.

الفيلسوف الألماني آرثر شوبنهاور (Arthur Schopenhauer)

عبر عن إعجابك بعمل الآخرين المتقن. إذا واصلت انتقاد زملائك ومرؤوسيك، فإن بعضاً من انتقاداتك سوف يرتد إليك، ليحوم فوق رأسك حيثما توجهت كغمامة من الكآبة. سوف يغمرهم الناس مستنكرين في كل مرة، تنفّوهم فيها بملاحظة ساخرة جديدة، وسوف تستثير سخطهم بذلك. والمفارقة أنك عندما تعبر بطريقة معتدلة عن إعجابك بإنجازات الآخرين، فإنك بذلك إنما تلفت الأنظار إلى إنجازاتك أنت.

🌟 القانون اليومي: القدرة على التعبير عن التعجب والدهشة بأسلوب يقنع الآخرين بصدق مشاعرك، هي موهبة نادرة آخذة بالتلاشي، لكنها ما زالت تتمتع بقيمة كبيرة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 24
العب دور رجل البلاط الكامل.



نيسان / أبريل

تحكم بردات فعلك الانفعالية

لا ينبغي أن يرسل الحاكم جيشه لقتال مجرد شعوره بالغضب، ولا ينبغي أن يشن القائد حرباً مجرد شعوره بالحق.

سون تزو (Sun Tzu)، جنرال صيني وخبير عسكري وفيلسوف

ينتهي الأمر بالأشخاص الغاضبين إلى الظهور بصورة تثير السخرية؛ لأن ردة فعلهم تبدو غير متناسبة مع السبب الذي استثارها، ولأنهم أخذوا الأمور على محمل الجد أكثر مما ينبغي، وبالفوا في تقدير مدى ما لحق بهم من أذى ومهانة. هؤلاء حساسون لدرجة التفاهة، لأن أخذهم الأمور على محمل شخصي إلى هذا الحد يثير الضحك. والأنكى من ذلك هو اعتقادهم أن هيجانهم هذا يدل على القوة، مع أن العكس هو الصحيح: الفظاظة لا تعني القوة، بل هي إشارة إلى العجز. بإمكانك إخافة الناس، مؤقتاً، بنوبات غضبك، لكنهم في النهاية سيتوقفون عن احترامك، لأنهم باتوا يدركون أن بإمكانهم بكل سهولة إضعاف شخص فاقد السيطرة على نفسه إلى هذا الحد.

🔗 القانون اليومي: استعراض مشاعر الغضب والانفعال من علامات الضعف؛ إذا كنت لا تستطيع التحكم بنفسك، فكيف تستطيع التحكم بأي شيء؟

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 39
حرّك الماء لتصيد السمك.

هناك الكثير مما يعتمد على الصيت

في المجال الاجتماعي تُعدّ المظاهر معيارًا لمعظم أحكامنا، لذلك لا تصدق من يقول لك شيئاً مغايراً، لأن مجرد زلة غير مقصودة، أو تغييراً مفاجئاً، أو غير ملائم في مظهرك، يمكن أن تنجم عنهما عواقب كارثية. وهذا ما يضيف أهمية قصوى على عملية إيجاد صيت تحدده وتحافظ عليه أنت؛ لأن هذا الصيت سوف يحميك في اللعبة الخطرة للمظاهر، ويصرف عنك عيون الآخرين المتفحصة، التي تسعى إلى كشف حقيقتك، إضافة إلى أنه يمنحك قدرًا من التحكم بالآراء، التي يكونها الناس عنك - وهذا موقف قوي. يتمتع الصيت بقوة لا تقل عن قوة السحر: فبضربة واحدة من عصاه السحرية يمكنه مضاعفة قوتك، كما يمكنه أيضًا إبعاد الناس عنك. وعليه، فإن الحكم على أفعال بعينها بأنها تثير الإعجاب أو أنها مروعة، يمكن أن يعتمد على سُمعة من قام بتلك الأفعال. وعليه، فإن الصيت كنز ينبغي جمعه وادخاره بحرص، وعليك أن تحمي صيتك بكل جدية، وأن تتوقع كل أنواع الهجوم عليه، ولا سيما عندما تكون بصدد تكوين صيت لنفسك لأول مرة. عندما يترسخ صيتك، تجنب الاستسلام لمشاعر الغضب، أو اتخاذ مواقف دفاعية إزاء الملاحظات التي يوجهها أعداؤك، بقصد الافتراء وتشويه السمعة - لأن هذه الملاحظات تكشف عن قلق هؤلاء بسبب ما تتمتع به من صيت، وليس عن ثقتهم به. تصرف بأسلوب راق، ولا تتحدر إلى مستواهم ولا تظهر بصورة المستميت في الدفاع عن نفسك.

🔮 **القانون اليرمي:** الصيت هو الركن الأساسي للقوة. عن طريق الصيت وحده، تستطيع إخافة الآخرين والانتصار؛ لكن مجرد زلة واحدة تجعلك مكشوفاً أمام الهجمات التي تُوجّه إليك من كل حذب و صوب. إياك أن تتيح للآخرين فرصة تحديد صيتك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 5

الكثير يعتمد على سمعتك - حافظ عليها ولو بحياتك.

أوجز في الكلام

الكلمات التي تتفوه بها من دون تفكير، في أي موضوع كان، غالباً ما تترسخ في الأذهان أعمق مما تترسخ به ذكرى الأفعال الشائنة.

السير والتر رالي (Sir Walter Raleigh)، كاتب وشاعر إنجليزي

عندما تحاول إيجاد انطباع مؤثر في نفوس الناس بواسطة الكلام، فإنك كلما تكلمت أكثر، بدوت شخصاً أكثر ابتذالاً، وأقل تحكماً بنفسك. لكن كلامك سيبدو إبداعياً، حتى لو كنت تتفوه بأمور عادية، إذا غلّفته بالإبهام والغموض، وجعلته يفتقر إلى التحديد. الأشخاص الأقوياء يؤثرون في الناس، ويبعثون في نفوسهم الخوف عن طريق التقليل من الكلام. كلما ازداد الكلام ازداد احتمال التفوه بالحماقات.

❖ القانون اليرمي: عندما يكون كلامك أقل من المطلوب، فإنه يبدو زائفاً بالقدرة والمعاني، وكلما قلّ كلامك، تضاعف احتمال تفوهك بالحماقات أو بأمور خطيرة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 4
قل ما هو أقل من الضروري دائماً.

توجّه إلى المصالح الشخصية للناس

أقصر الطرق وأفضلها لجمع ثروة، هي جعل الناس يدركون بوضوح: أن تعزيز مصلحتك يصب في مصلحتهم.

جان دي لا برويير (Jean de la Bruyère)، أديب وكاتب فرنسي

في سعيك لاكتساب القوة، سوف تجد نفسك باستمرار في وضع يتطلب منك الحصول على المساعدة من جهة أقوى منك. هناك أسلوب يحكم كيفية طلب المساعدة، وهو فن يعتمد على قدرتك على فهم الشخص الذي تتعامل معه، وعلى عدم الخلط بين احتياجاتك واحتياجاته هو. يفشل معظم الناس في هذا المسعى، لأنهم يظلون دائماً أسرى متطلباتهم واحتياجاتهم، وهم ينطلقون من الافتراض أن الأشخاص الذين يلجؤون إليهم طلباً للمساعدة، يقدمون لهم هذه المساعدة مدفوعين برغبة في تقديم العون، لا تشوبها أي مصلحة ذاتية. ويتوجهون إليهم كأن احتياجاتهم الخاصة تبدو مهمة لهؤلاء -الذين لا يكثرثون البتة غالب الأحيان- وقد يشيرون أحياناً إلى موضوعات كبرى: قضية مهمة أو عواطف سامية: كالحب وعرفان الجميل. أو يتحدثون عن الوضع العام في الوقت الذي تكون فيه الوقائع اليومية البسيطة أكثر جاذبية. ما لا يدركه هؤلاء هو أن الشخص، مهما كان قوياً، يظل أسير احتياجاته الخاصة، وأنك إذا لم تتوجه إلى مصلحته الذاتية، فلن يرى فيك سوى شخص مستमित، لتحقيق مصلحتك، وفي أفضل الأحوال، مضيعة للوقت.

القانون اليومي: عندما تطلب شيئاً من أحد، اكشف عن أمر ما في طلبك يكون مفيداً للشخص الذي تطلب منه المساعدة مع التأكيد على هذا الأمر، ولكن من دون تحديد أبعاده بدقة. سوف يستجيب هذا الشخص إلى طلبك بحماس عندما يعرف أنه سيكسب شيئاً مقابل مساعدته لك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 13
عندما تطلب المساعدة، خاطب المصالح الذاتية للناس،
ولا تخاطب أبداً شفقتهم أو العرفان بفضلهم.

استغل أعداءك

يميل البشر إلى الانتقام لما يلحق بهم من أذى أكثر من ميلهم إلى رد الجميل، لأن العرفان بالجميل عبء، أما الانتقام فهو مبعث سرور.

تاسيتوس (Tacitus) مؤرخ وسياسي روماني

في عام 1971 تعرض وزير الخارجية الأمريكي الأسبق هنري كيسنجر لمحاولة خطف فاشلة. كان من بين مخططي تلك المحاولة الأخوان بيريفان Berrigan، اللذان كانا معروفين بمناهضتهما لحرب فيتنام، وأربعة رجال دين كاثوليك، وأربع راهبات. قام كيسنجر سرًا، ومن دون إعلام جهاز المخابرات أو وزارة العدل، بترتيب لقاء في صباح أحد أيام السبت مع ثلاثة من الخاطفين المفترضين. وعندما صرح كيسنجر أمام هؤلاء: أنه بصدد سحب معظم الجنود الأميركيين من فيتنام بحلول منتصف عام 1972، أسرهم جميعًا بقوله هذا، وأهدوه بعض الأضرار التي كتب عليها «أخطفوا كيسنجر» [أضرار تثبت على الصدر، وتحمل شعارات حملة ما]، وظل أحدهم صديقًا له لعدة سنوات، وزاره في مناسبات عديدة. لم يكن ما فعله كيسنجر مجرد خدعة، لجأ إليها مرة واحدة فقط، بل كانت تلك سياسته في التعامل مع كل من يخالفه الرأي. كان رأي زملاء كيسنجر: أنه يبدو أكثر انسجامًا مع أعدائه منه مع أصدقائه. إجمالاً إلى تسوية خلافاتك مع أعدائك كلما تسنى لك ذلك، وابذل ما بوسعك كي تستغله لخدمة أغراضك.

🕌 القانون البرمي: يقول الرئيس السادس عشر للولايات المتحدة أبراهام لنكولن: أنت تدمر عدوك، عندما تجعل منه صديقًا.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 2
لا تبالغ في الثقة بأصدقائك.

التعرُّض للهجوم خير من التجاهل

الحضور المتألق لشخص ما أكثر من المحيطين به لا يولد مع الإنسان. لذلك، عليك أن تتعلم كيفية جذب الانتباه، «مثلما يجذب المغناطيس الحديد». في بداية حياتك المهنية، عليك أن تقرن اسمك وسمعتك بخاصية ما، بصورة معينة، تميزك عن الآخرين. يمكن لهذه الصورة أن تكون أسلوباً معيناً في ارتداء الثياب، أو صفة معينة في شخصيتك، تبهج الناس، وتدفعهم إلى الحديث عنك. عندما تترسخ هذه الصورة في الأذهان، تكون قد اكتسبت مظهرًا معينًا، وهيات نفسك مكانة في أرقى المواضع. لكن الخطأ الشائع هنا هو التصور أن مظهرك المتميز هذا لا ينبغي أن يثير الجدل، وأن التعرض للهجوم هو أمر سيئ نوعًا ما، فهذا أبعد ما يكون عن الحقيقة. وحتى لا يكون ما حققته مجرد نجاح سريع عابر، ولكي لا تسمح لأحد بإخماد وهج شهرتك؛ عليك ألا تفرّق بين الأنواع المختلفة للاهتمام؛ لأن كل أنواع الاهتمام تعمل لمصلحتك في نهاية المطاف، فالمجتمع يشعر بحاجة ماسة إلى شخصيات شهيرة لافتة للأنظار، شخصيات يتجاوز حضورها حدود المؤلف والعادي. إذًا، لا تخش الصفات التي تميزك عن الآخرين، وتلفت الانتباه إليك. اسع إلى إثارة الجدل، وحتى إلى إثارة الفضائح، فأن تتعرض للهجوم -وحتى إلى الافتراء- خير لك من التجاهل. هذا قانون يحكم كل المهن، وينبغي أن تتسم شخصيات المحترفين جميعًا بإحدى صفات الفنان الاستعراضي.

👉 القانون اليومي: لا تفرّق بين أنواع الاهتمام -الشهرة من أي نوع كان، سوف تمنحك القوة. الأفضل أن يتم الافتراء عليك، بدل أن يتم تجاهلك.

كيف تسلك بزمam القوة، القانون رقم 6
اجذب الاهتمام بأي ثمن.

انظر إلى العالم على أنه قصر فسيح مترابط الأجزاء

العالم مكان خطر يتربص بك الأعداء فيه، أنى توجَّهت -ويتوجب على كل فرد حماية نفسه. قد يبدو لك الحصن المنيع هو المكان الأكثر أمانًا، لكن الانعزال يعرضك لأخطار تفوق تلك التي يحميك منها- فهو يبعدك عن مصادر المعلومات القيمة، ويجعل منك هدفًا واضحًا وسهلاً. وبما أن السلطة من صنع البشر، فهي لا بد وأن تتنامى بالتواصل مع الآخرين. إذا، بدل أن تتبنّى عقلية الحصن انظر إلى العالم على النحو التالي: هو أشبه بقصر فرساي الفسيح، حيث الغرف مفتوحة على بعضها. عليك أن تكون منفتحًا على التأثيرات المحيطة بك، وأن تتنقل برفق بين مختلف الأجواء، وتختلط بالبشر من كل الأنواع، فهذا النوع من الحراك والتواصل الاجتماعي من شأنه حمايتك من المتآمرين ضدك، الذين لن يعودوا قادرين على إخفاء الأسرار عنك، وأيضًا حمايتك من أعدائك الذين لن يعودوا قادرين على عزلك عن حلفائك. لا تتوقف عن الحركة. اجتمع بالناس، واختلط بهم في كل غرفة من غرف القصر. لا تجلس أو تستقر في مكان واحد، فلا يستطيع أي صياد أن يصوب على مخلوق يتحرك بهذه السرعة.

القانون البرمي: بما أن البشر مخلوقات اجتماعية بطبيعتها، فإن القوة والسلطة يعتمدان على التفاعل الاجتماعي ومعاشرة الناس. ولكي تكتسب القوة، اجعل موقعك في مركز الأحداث. سهّل على الآخرين إمكانية الوصول إليك. ابحث عن الحلفاء القدامى، واصنع حلفاء جددًا. افرض نفسك على المزيد من الأجواء المختلفة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 18
لا تبني حصنًا لتحمي نفسك -الانعزال أمر خطير.

أوجد لنفسك أتباعًا يؤمنون بك

يتيح لك وجود عدد كبير من الأتباع إمكانيات الخداع من كل الأنواع؛ فهؤلاء لن يحبوك إلى درجة العبادة فقط، لكنهم سيدافعون عنك ضد أعدائك، وسوف يضطلعون طواعية بمهمة جذب الآخرين، للانضمام إلى جماعتك الناشئة. وسوف يملك هذا النوع من السلطة إلى مجال آخر: لن تعود مضطراً إلى الصراع أو اللجوء للخداع، لكي تفرض سلطتك؛ فأنت شخص معبود معصوم عن الخطأ. قد يتبادر إلى ذهنك أن تكوين جماعة من الأتباع مهمة عويصة، والواقع أن الأمر بسيط، فتحن البشر بحاجة ماسة إلى الإيمان بشيء ما، بأي شيء، وهذا ما يجعلنا سذجاً إلى حد بعيد: نحن لا نتحمل أن نعيش مدة طويلة من الشك، أو من الخواء النفسي الناجم عن الافتقار إلى شيء نؤمن به. لوّح لنا، فقط، بقضية جديدة، أو بدواء جديد، أو بخطة جديدة للشراء السريع، أو بأحدث اتجاه تكنولوجي، أو بحركة فنية، وسوف نسارع جميعاً إلى ابتلاع الطعم.

﴿القانون اليومي﴾: لدى البشر رغبة لا تقاوم في الإيمان بشيء ما. اجعل من نفسك رمزاً لهذه الرغبة بأن تقدم لهم قضية ما، أو موضوعاً إيمانياً ما، ليكون مبدأ يلتزمون به. في غياب العقائد والقضايا النبيلة؛ سوف تمنحك هذه المنظومة الإيمانية الجديدة سلطة لا يمكن تصورها.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 27
استغل حاجة الناس للإيمان من أجل تكوين أتباع من عبدة الشخصية.

لا تلزم نفسك بالولاء لأحد

أفضل أن أكون متسولة عازبة على أن أكون ملكة متزوجة.

الملكة إليزابيث الأولى Queen Elizabeth I

الأحمق فقط هو من يسارع دائماً إلى الانحياز إلى أحد أطراف الصراع. لا تلتزم بأي طرف، ولا بأي قضية؛ اجعل ولاءك لنفسك فقط. حفاظك على استقلالك يجعلك سيد الآخرين - تتلاعب بالناس، وتؤلّب بعضهم ضد بعض، وتدفعهم إلى السعي لكسب دعمك وتأييدك. ولكن إذا أتحّت للناس الشعور بأنهم يمتلكونك، ولو بأي درجة كانت، فسوف تفقد سلطانك عليهم. عندما تحجم عن الالتزام عاطفياً فسوف يسعى الناس بكل قوتهم إلى كسبك، لتكون في صفهم. تمسّك بتحفظك، وسوف تربح السطوة الناجمة عن اهتمام الناس بك، ورغبتهم التي لم تتحقق.

🕌- القانون اليومي: تصرّف مثل الملكة العذراء [إليزابيث الأولى]: امنحهم الأمل، ولكن إياك وتحقيق أملهم.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون رقم 20
لا تلتزم بأحد.

تجنّب خوض النزاعات

ينبغي أن تعدّ عدم التورط في اشتباك ما أكثر شجاعة من كسب المعركة، حيث يوجد أحمق واحد متورط؛ احرص على ألا يصبحوا أحمقين.

بالتسار جرائيان

لا تدع الناس يورطونك في معاركهم ومشاجراتهم التافهة. لكنك في الوقت نفسه لا تستطيع البقاء جانباً على طول الخط، لأن ذلك سيولّد مشاعر غضب لا داعي لها. لكي تتمكن من القيام باللعبة على نحو ملائم، عليك أن تتظاهر بالاهتمام بمشكلات الآخرين، وحتى أن تبدو أحياناً متحيزاً إليهم. ولكن في الوقت الذي تعبّر فيه علناً عن دعمك، يجب أن تحافظ على طاقتك الداخلية، وتوازن تفكيرك عن طريق تحييد مشاعرك. ليكن اهتمامك بقضاياهم ومشاجراتهم التافهة سطحياً فقط، مهما حاولوا جذبك إلى صفهم. قدم إليهم الهدايا، أصغ إليهم، وعبر بنظراتك عن التعاطف، ولا بأس من القيام بدور الشخص الجذاب أحياناً - ولكن في قرارة نفسك، أبقِ الأطراف المتباينة على مسافة فاصلة. عندما تمتنع عن الالتزام بأي طرف، وتحافظ على استقلالك، فإنك بذلك تُبقي المبادرة في يدك: تظل تصرفاتك نابعة من خياراتك، وليست ردات فعل دفاعية على تجاذبات المحيطين بك.

🕒 القانون اليومي: حاول دائماً الحفاظ على استقلالك الداخلي، وتجنّب التورط في أفخاخ مواقف لا تختارها أنت.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 20
لا تلتزم بأحد.

رَّوْعُ الْأَفَاعِي

بإمكانك الجلوس مسترخياً، ومحاولة فهم الإشارات، أو بإمكانك السعي بنشاط لكشف أعدائك. نقرأ في الإنجيل: كيف راودت الشكوك النبي داود بأن والد زوجته، الملك شاؤول، كان يرغب سراً في قتله. كيف كان بإمكان داود أن يتأكد؟ أسرّ بشكوكه إلى جوناثان Jonathan ابن شاؤول وصديقه الحميم. رفض جوناثان تصديق ما سمعه، فاقترح داود إجراء اختبار لكشف الحقيقة. كان داود مدعواً إلى حفل في قصر الملك، لكنه قرر عدم الذهاب، واتفق مع جوناثان على أن يذهب هذا الأخير إلى الحفل، ويخبر الملك بالعدو الذي قدمه داود لعدم المجيء إلى الحفل، وهو الذهاب لحضور حفل عائلي. كان العذر كافياً، لكنه لم يكن مُلحاً. وكما كان متوقعاً، أغضب العذرُ الملك شاؤول، الذي صاح قائلاً: «أرسلوا من يحضره إليّ فوراً - فهو يستحق الموت!» نجح الاختبار الذي أجراه داود لأنه كان غامضاً، إذ كان بالإمكان فهم عذره لعدم حضور الحفل بأكثر من طريقة: فلو كانت نوايا شاؤول صافية تجاه داود؛ لأعد غياب صهره نوعاً من الأنانية في أسوأ الأحوال، ولكن بما أنه كان يضمر الكراهية لداود؛ فقد رأى في غيابه وقاحة، ما دفعه إلى أن يفقد أعصابه. اتبع مثال داود: قل شيئاً أو افعل شيئاً، يمكن أن يفهم بأكثر من طريقة - يمكن أن يبدو ظاهرياً مهذباً ولكن يمكن أيضاً أن يشير إلى لا مبالاة من جانبك، أو إلى إهانة ماكرة. يمكن أن يتعجب الصديق من الأمر لكنه سيتجاهله، أما العدو الخفي فسوف تكون ردة فعله غاضبة. أي مشاعر عنيفة ستكشف لك عن وجود شيء ما يغلي داخل النفوس.

✞ القانون البرمي: يقول الصينيون: اضرب العشب لترويع الأفاعي.

إستراتيجيات الحرب الثلاثة والثلاثون، الإستراتيجية 1

اعلن الحرب على أعدائك - إستراتيجية القطبية.

كَيْفَ التَّمَلُّقُ وَفَقْ غَايَتُكَ

يضطر رجال البلاط أحياناً إلى السعي لكسب اهتمام قادتهم والفوز بالحظوة لديهم بطريقة ما. وأقصر الطرق إلى ذلك هو التملق، لأن من البديهي أن أولئك القادة يشعرون بالغرور وبأنهم شخصيات في غاية الأهمية، وبأنهم أفضل من الآخرين، إضافة إلى رغبتهم الشديدة في تأييد الآخرين لهذا الرأي، الذي يدغدغ غرورهم. بوسع التملق فعل الأعاجيب، لكنه لا يخلو من أخطار، فإذا كان شديد الوضوح، فسيبدو الشخص المتملق مستميتاً في الإرضاء، وهنا يسهل كشف خطته. أما رجال البلاط الأذكياء فهم يعرفون الأسلوب، الذي يكتفون به التملق وفق أحاسيس القلق، التي يشعر بها القائد، ويمارسونه، بحيث لا يبدو مباشراً. يركّز هؤلاء على تملق صفات في القائد، لم يكتسبها أحد قبلهم بالإشارة إليها، لكنها بحاجة إلى المزيد من الإثبات. فإذا تملق الجميع فطنة القائد في مجال الأعمال، ولم يذكر أحد ثقافته الرفيعة، توجّه أنت في تملقك إلى هذه الصفة الأخيرة. كما أن ترداد أفكار القائد وقيمه، من دون استخدام عباراته الحرفية، يمكن أن يكون شكلاً فعالاً من التملق غير المباشر.

القانون اليومي: التملق الصريح يمكن أن يكون فعالاً، ولكن إلى حد معين؛ فهو مباشر وواضح أكثر مما ينبغي، وله وقع سيء في نفوس رجال البلاط الآخرين. أما التملق المدروس الذي يُكيّف وفق أحاسيس القلق لدى الجهة التي ترغب بتملقها، فهو أكثر فاعلية.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 14
قاوم أن يجرّك القطيع إلى السقوط - قانون المطابقة.

كن شخصية ملكية بأسلوبك الخاص

في حالة كل المخادعين الكبار، ثمة شيء يتراءى لهم، تجدر الإشارة إليه، لأنهم مدينون له بقوتهم. في أثناء ممارستهم الفعلية للخداع، تهيمن عليهم الثقة بأنفسهم، وبما يفعلونه : هذه الثقة هي التي تتبدى لمن حولهم بشكل إعجازي، وتخضعهم بالقوة.

فريدريك نيتشه

الأسلوب الذي تتصرف به، هو غالبًا ما يحدد كيفية تعامل الآخرين معك: إذا بدوت سوقياً ومبتدلاً فسوف تفقد احترام الناس على المدى البعيد. فالملك يحترم نفسه، ويوحي إلى الآخرين باحترامه. تحديد قيمتك أمر يتوقف عليك. اطلب القليل وسوف تحصل على القليل. ولكن عندما تطلب الكثير فإنك تبعث بذلك إشارة تقول: إنك جدير بفدية ملك. وحتى الذين يرفضونك، سوف يكونون لك الاحترام، نظرًا لثقتك بنفسك، وسوف يؤدي هذا الاحترام ثماره بطرق، لا يمكنك تخيلها.

☞ القانون اليومي: عندما تتصرف مثل الملوك، وتعبّر عن الثقة بقوتك، فإن ذلك يجعلك تبدو وكأنك خلقت لتكون ملكاً.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 34
كن مخلصًا بطريقتك الخاصة. تصرف مثل الملوك، لتعامل مثل ملك.

لا ترحم أعداءك

يمكن لبقايا عدو ما أن تنشط على غرار بقايا داء أو بقايا حريق. ولهذا يجب أن تُباد تلك البقايا تمامًا. يجب ألا تتجاهل عدوًا حتى ولو كنا ندرك ضعفه؛ فهو يغدو خطرًا بمرور الوقت، مثل شرارة نار في كومة تبن.

كوتيليا Kautilya، فيلسوف وسياسي هندي عاش في القرن الثالث ق. م.

كانت فكرة (اسحق العدو) هي العقيدة الإستراتيجية الرئيسة لسون تزو، الذي عاش في القرن الرابع ق. م. وهو مؤلف كتاب The Art of War (فن الحرب). الفكرة هنا بسيطة: أعداؤك يتمنون لك الشر. لا يوجد ما يرغبون فيه أكثر من القضاء عليك. إذا حصل في أثناء صراعتك معهم أن توقفت أنت عند منتصف الطريق، أو عند ثلاثة أرباع الطريق، بدافع الرحمة، أو بأمل المصالحة معهم، فإنك تجعلهم بذلك أكثر تصميمًا، وأشد غيظًا ومرارة، وسوف ينتقمون منك يومًا ما. قد يتصرفون بود في الوقت الراهن، لكنهم يتصرفون كذلك فقط لأنك هزمتهم، فلا خيار لديهم سوى انتظار اللحظة المؤتية.

الحل: لا ترحم أعداءك. اسحقهم تمامًا مثلما يمكن لهم أن يسحقوك. في نهاية المطاف، السلام والأمن الوحيدان اللذان يمكن أن تتوقعهما من جانب أعدائك، لا يتحققان إلا بزوالهم. الفكرة هنا بالطبع لا يقصد بها جريمة قتل، بل إبعاد. إذا أضعفت أعداءك بالدرجة الكافية، ومن ثم أبعدتهم من قصرِكَ إلى الأبد، فإنهم لا يعودون مصدر إيذاء. وإذا لم يكن بالإمكان إبعادهم، عليك أن تدرك على الأقل: أنهم يتآمرون ضدك، تجاهل أي مودة يمكن أن يتظاهروا بها تجاهك.

﴿القانون اليومي﴾: كُنْ رأيك عن أعدائك بحذر، آخذًا بالحسبان أنماط تصرفاتهم الماضية. قد يكون من الأفضل أحيانًا تحويلهم إلى حلفاء، وتحييدهم، ولكن هناك آخرون لا تجدي معهم الرحمة، اسحقهم تمامًا.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 15

اسحق أعداءك بالكامل - تعلّم أن تجعل الآخرين معتمدين عليك.

ازرع بذور الشك

التعامل مع ضمير مثقل أسهل من التعامل مع سمعة سيئة

فريدريك نيتشه

الشك سلاح فعال: فما إن تطلقه من عقاله بشائعات خبيثة، حتى يجد خصومك أنفسهم في مواجهة معضلة شائكة. من جهة، بوسعهم إنكار الشائعات، وحتى البرهنة على أنك أطلقتها لكي تشوه سمعتهم. ولكن سوف تظل هناك غلالة من الشك: لماذا يستميئون إلى هذا الحد في الدفاع عن أنفسهم؟ ربما تتطوي الشائعة على شيء من الحقيقة؟ ومن جهة أخرى، إذا لم ينحدروا إلى مستواك وتجاهلوك، فسوف تتعاظم الشكوك، التي لم يتم تنفيذها. إذا نُفذت هذه العملية ببراعة، فإن زرع الشكوك سوف يدفع منافسيك إلى الشعور بالحنق، ويزعزع موقفهم إلى حد يجعلهم يرتكبون العديد من الأخطاء في الدفاع عن أنفسهم. هذا هو السلاح المثالي لمن يفتقرون إلى سمعة خاصة بهم ينطلقون منها.

☞ القانون اليومي: دمر منافسيك بالشائعات.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون رقم 5
الكثير يعتمد على سمعتك - حافظ عليها ولو بحياتك.

احذر قوة العدوى

هناك أشخاص عاكسهم الحظ، يعيشون بيننا، أزرى بهم الدهر، ولم ترحمهم الظروف من دون أن يستطيعوا تغييرها، وهؤلاء يستحقون منا كل ما في وسعنا بذله من التعاطف والمساعدة. ولكن هناك آخرون لم يولدوا للشقاء وسوء الحظ، لكنهم جلبوا ذلك لأنفسهم بأفعالهم المدمرة، وبتأثيرهم المزعج على الآخرين. كان الوضع ليبدو رائعاً لو كان في وسعنا تحسين أحوالهم، وتغيير نمط حياتهم؛ ولكن غالباً ما ينتهي الأمر بتسلل نمط حياتهم إلى نفوسنا وتغييرنا. يمكن لك أن تموت نتيجة تعاسة شخص آخر - فالأوضاع العاطفية معدية، شأنها شأن الأمراض. أحياناً قد يتبادر إلى ذهنك أنك تتقذ غريقاً؛ لكنك بذلك لا تفعل سوى التعجيل بدفع نفسك إلى الكارثة. يمكن تمييز تلك الشخصيات المعدية بالبلايا، التي يتسببون بها لأنفسهم، وبماضيهم المضطرب، وبمسارهم الطويل من العلاقات الفاشلة، وبعدم ثباتهم في أي مهنة، وأيضاً بالقوة الكامنة في شخصيتهم التي تجتاحك، وتُفقدك القدرة على التفكير السليم. الزم جانب الحذر عندما تلاحظ تلك الإشارات، التي تدل على شخصية مُعدية؛ تعلّم كيف تقرأ السخط في عيونهم. والأهم من ذلك كله، لا تأخذنك بهم رافة. لا تتورط في محاولة مساعدة شخص مُعدٍ، فهو لن يتغير، أما أنت، فسوف يضطرب تفكيرك.

🕒 القانون اليومي: أحياناً، يمكن أن يجلب الناس الشقاء لأنفسهم؛ وسوف يجلبونه لك أيضاً. لا تعاشر سوى السعيد والمحظوظ.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 10
العدوى - تجنّب التعساء وغير المحظوظين.

تجنب التحالف الزائف

لا يمكن لأحد المضي في حياته بنجاح من دون حلفاء، ونكمن البراعة في التمييز بين الحلفاء الزائفين والحلفاء الحقيقيين الصادقين. ينشأ التحالف الزائف عن حاجة عاطفية آنية، وهو يفرض عليك التخلي عن جزء جوهري من ذاتك، ويجردك من إمكانية اتخاذ قراراتك بنفسك. أما التحالف الحقيقي، فهو يتشكل انطلاقاً من مصلحة مشتركة، ويقدم فيه كل طرف ما لا يستطيع الطرف الآخر الحصول عليه بمفرده، وهو لا يتطلب منك دمج هويتك في هوية مجموعة، أو مراعاة الاحتياجات العاطفية للآخرين. التحالف الحقيقي يتيح لك الاستقلالية.

﴿القانون اليومي﴾: اسعَ للارتباط بحلفاء حقيقيين. ابحث عمن تربطك بهم مصالح شخصية مشتركة، واعقد تحالفًا معهم.

إستراتيجيات الحرب الثلاثة والثلاثون، الإستراتيجية 27
تظاهر بالعمل لمصالح الآخرين في الوقت الذي تبرز فيه مصالحك - إستراتيجية التحالف.

نفذ مخططاتك بجرأة ودون تردد

ابدأ العمل دائماً من دون هواجس حول عواقب الطيش

بالتسار جرائبان

نحن بغالبيتنا جبناء. نرغب في تفادي التوتر والصراع، وفي أن يحبنا الجميع. يمكن أن تراودنا فكرة القيام بعمل جسور، لكننا نادراً ما ننفذ هذه الفكرة. وعلى الرغم من إمكانية تغليف جبننا بالحرص على الآخرين، وبالرغبة في ألا نؤذي أحداً، ولا نجرح مشاعره، فالواقع أننا عكس ذلك - شؤوننا الذاتية تستغرقنا تماماً، فتشعر بالقلق حيال أنفسنا، ونحسب حساباً للانطباع الذي يحمله الناس عنا. ولكن في المقابل، الجرأة تتماشى مع الأعراف والقيم والمعايير السائدة في المجتمع، وهي تُشعر الناس براحة أكبر، لأنها أقل وعياً بالذات، ولا يقيدها شعور بالقمع والكبت. إن هذا ما يجعلنا نكن الإعجاب للشخص الجسور ونفضل عشرته، لأن ثقته بنفسه تصيبنا بالعدوى، وتُخرجنا من استغراقنا في أفكارنا وشؤوننا الداخلية. ولكن لا توجد سوى قلة من الأشخاص ولدوا جسورين، ولهذا ينبغي أن تتدرب على التصرف بجسارة، وأن تطور هذه الصفة، لأنك سوف تجد مجالات للاستفادة منها أغلب الأحيان. أفضل مكان للبدء بالتدريب هو مجال المفاوضات الحساس، وبخاصة المناقشات التي يُطلب منك فيها تحديد سعر، فكم من المرات انتقصنا من قيمة أنفسنا عندما طلبنا القليل. عليك إدراك ما يلي: إذا لم تكن الجسارة صفة طبيعية في الإنسان، فذلك الجبن، وهو العادة المكتسبة التي نختارها انطلاقاً من رغبتنا في تفادي الصراع. إذا كانت مشاعر الجبن قد استولت عليك تماماً، فاقتلعها من جذورها. مخاوفك من عواقب التصرف الجسور لا تتناسب والواقع، والحقيقة أن عواقب الجبن أسوأ من عواقب الجسارة، لأنك في هذه الحالة تقلل من شأن نفسك، وتدخل نفسك في دوامة من الشكوك والكوارث لا نهاية لها.

🔗 القانون اليومي: الجبن خطر: الأفضل أن تنفذ مخططاتك بجرأة. أي أخطاء يمكن أن ترتكبها بسبب الجرأة يمكن إصلاحها بسهولة بمزيد من الجرأة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 28
اعمل بشجاعة.

اجعل إنجازاتك تبدو سهلة

يمكن أن يتطلب نظم بيت من الشعر ساعات؛ ولكن إذا لم يظهر كأنه وليد لحظة إلهام، فإن كل ما بذلناه من جهد مضمّن يذهب سدى.

الشاعر الإنجليزي ويليام بتلر بيتس «لعنة آدم Adam's Curse» William Butler Yeats

في كتاب «The Book of the Courtier»، الذي نشر عام 1528، يصف المؤلف والدبلوماسي الإيطالي بالداسار كاستيليوني Baldassare Castiglione التصرفات المدروسة المنظمة لرجل البلاط المثالي. ويقول: إن على رجل البلاط المثالي أن يقوم بتلك التصرفات بأسلوب أطلق عليه اسم «sprezzatura»، أي القدرة على جعل الصعب يبدو سهلاً. يشجع كاستيليوني رجل البلاط على «ممارسة الأمور بنوع من اللامبالاة، التي تخفي البراعة الفنية، وتجعل كل ما يقوله أو يفعله الشخص عفويًا، ولا ينم عن بذل أي جهد». نحن جميعًا نشعر بالإعجاب إزاء أي إنجاز استثنائي، لكن إعجابنا يزداد بمقدار عشرة أضعاف، إذا كان الإنجاز قد تحقق بكياسة وبصورة طبيعية - في حين أن ... بذل مجهود فائق في العمل الذي نقوم به ... والتصريح بذلك، ينم عن الافتقار إلى الكياسة، ويتسبب في الانتقاص من قيمة أي شيء، مهما بلغت». ثمة جزء لا بأس به من فكرة sprezzatura هذه مأخوذ عن عالم الفن، فقد كان كل فنان عصر النهضة العظيم يحرصون على إخفاء أعمالهم، ولا يُظهرون للعامة سوى التحفة النهائية. كان مايكل أنجلو Michelangelo يمنع حتى الباباوات من رؤية أعماله قبل إتمامها، لأن فنان عصر النهضة كانوا يحرصون دومًا على إغلاق أبواب مشاغلهم في وجه رعاتهم من الأمراء والنبلاء وفي وجه العامة، على السواء، ليس خوفًا من التقليد، ولكن لأن رؤية الأعمال الفنية وهي قيد الإنجاز تقسد سحر تأثيرها وجوها المدروس الموحى بالاسترخاء وبالجمال الطبيعي.

القانون البرومي: يجب أن تبدو أعمالك طبيعية ومنفذة بسهولة. تصرف وكأن بإمكانك إنجاز ما هو أفضل. إياك وكشف الجهد المضني الذي بذلته - هذا يثير التساؤلات وحسب.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 30
اجعل إنجازاتك تبدو سهلة.

ازهد في ما يُقدّم مجاناً

يدرك الشخص القوي جيداً أن ما يُقدّم مجاناً لا بد وأن يكون خدعة، فالأصدقاء الذين يقدمون إليك معروفاً ما من دون مقابل، سوف يطالبونك لاحقاً بشيء يفوق بكثير مقدار المال الذي كنت ستدفعه لهم مقابل معروفيهم. الصفقة هنا تنطوي على مشكلات خفية، مادية ونفسية. الشيء الذي يتمتع بقيمة يستحق ما تدفعه لقاء الحصول عليه؛ وأنت عندما تدفع كلفة ما تحصل عليه تتحرر من مشاعر العرفان بالجميل والذنب والخداع. وغالباً ما تقتضي الحكمة دفع الثمن كاملاً -فليس هناك ثمة طريقة سهلة ورخيصة بامتياز.

🕒 القانون اليومي: كن سخياً، ادفع بأريحية.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 40
لا تهتم بالوجبات المجانية.

النسيان أفضل انتقام

النسيان أفضل انتقام، فهو أشبه بدفن الأشخاص الحقييرين في تراب تفاهتهم.

بالتسار جرائيان

ما من شك بأن الرغبة في إصلاح أخطائنا مغرية، ولكن أحياناً يمكن أن يكون تركها وشأنها أكثر حكمة. في عام 1971، واثراً لنشر صحيفة The New York Times وثائق البنتاغون (Pentagon Papers)؛ وهي مجموعة من الوثائق الحكومية، التي تتناول تاريخ تورط الولايات المتحدة في الهند الصينية، ثارت ثائرة هنري كيسنجر، وزير الخارجية الأمريكي آنذاك، بسبب انكشاف إدارة نيكسون أمام هذا النوع من التسرب المدمر، وأصدر توصيات أدت بالنتيجة إلى تشكيل مجموعة، أطلق عليها اسم Plumbers (السباكون)، مهمتها كشف موضع التسرب ووضع حد له. كانت تلك المجموعة هي التي اقتحمت في ما بعد مكاتب الحزب الديمقراطي في فندق ووترغيت، وتسببت بإطلاق سلسلة من الأحداث، التي أدت لاحقاً إلى تخلي نيكسون عن منصب الرئاسة. من حيث الواقع، لم يكن نشر وثائق البنتاغون يمثل تهديداً جدياً للإدارة، لكن ردة فعل كيسنجر جعلت من الحدث مشكلة كبرى، وأدت محاولته لحل المشكلة إلى بروز مشكلة أخرى: جنون ارتياب، بشأن الإجراءات الأمنية، ثبت بالنتيجة أنه سبب دماراً أكبر للحكومة. ولو أنه تجاهل وثائق البنتاغون، لكانت الفضيحة التي تسببت فيها، قد مرت مرور الكرام في نهاية المطاف. بدل التركيز، الذي ينم عن غفلة، على مشكلة، وجعلها تبدو أسوأ مما هي عليه بالتصريح عن مدى القلق والغم الذي تسببه لك، غالباً ما يتمثل التصرف الأكثر حكمة في تبني أسلوب الشخص الأرستقراطي، الذي يزدري كل شيء، والذي يترفع عن الاعتراف بوجود مشكلة.

✎ القانون اليومي: كلما بذلنا جهداً أكبر في إصلاح أخطائنا، جعلنا تلك الأخطاء أسوأ مما هي عليه.

كيف تمسك بزمam القوة، لقانون رقم 36

احتقر الأشياء التي لا تستطيع امتلاكها - تجاهل هو أفضل انتقام.

تصرف على نحو لا يمكن التنبؤ به

يسعى الناس دائماً إلى فهم الدوافع الكامنة وراء أفعالك، واستغلال إمكانية التنبؤ بدخيلتك لإيذائك. قم بحركة لا يمكن تفسيرها أبداً، وسوف تجعلهم في وضع دفاعي؛ فبما أنهم لا يستطيعون فهمك تتلاشى قواهم، وبذلك يصبح بإمكانك إخافتهم بكل سهولة. يقول بابلو بيكاسو Pablo Picasso: «أفضل أنواع التروى هو عدم وجود تروى، فأنت عندما تصل إلى مستوى معين من المكانية، يفترض الآخرون عمومًا أنك عندما تفعل شيئاً إنما تفعله لسبب ذكي. إذاً، من الحماقة فعلاً قيامك بتخطيط حركاتك سلفاً بعناية فائقة، فأنت عندما تتظاهر بأنك متقلب الأهواء تغدو أفضل حالاً». البشر مخلوقات أسيرة الاعتياد، وهم في حاجة دائمة لرؤية ما هو مألوف في تصرفات الآخرين. إذا كنت من النوع الذي يمكن التنبؤ بردات فعله، فإن ذلك يمنحهم إحساساً بالسيطرة عليك. اقلب الأمور رأساً على عقب: تعمّد أن تكون تصرفاتك عصية على التنبؤ، فالسلوك الذي يبدو مفتقراً إلى الاتساق والهدف يفقد الآخرين توازنهم. عندما تتغير تصرفاتك يومياً وعلى نحو مفاجئ، فسوف يتسبب ذلك بإحداث ضجة حولك، ويستثير الاهتمام. سوف يتحدث الناس عنك، وينسبون إليك دوافع وتفسيرات أبعد ما تكون عن الحقيقة، لكن ذلك ييقنك محور تفكيرهم على الدوام.

🔮 القانون اليومي: خلاصة الكلام، كلما بدوت أكثر تقلباً تكتسب مزيداً من الاحترام. التابع الذليل وحده من يتصرف بأسلوب يمكن التنبؤ به. اكشف عن جانبك الإنساني بطريقة مدروسة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 17

اجعل الآخرين في حالة من الرعب المعلق - اخلق جواً من عدم القدرة على التنبؤ.

إياك والظهور بصورة الإنسان الكامل

إخفاء المرء موهبته ومهارته يتطلب موهبة ومهارة عظيمتين

فرانسوا دو لاروشيفوكو François de la Rochefoucauld، كاتب مذكرات فرنسي

كان السير والتر رايلي من أذكى الرجال في بلاط الملكة إليزابيث الأولى، ملكة إنكلترا. كان يتمتع بالمهارة في مجال العلوم، وينظم الشعر، ولا يزال شعره يُعدُّ من أجمل أشعار عصره، وكان إلى جانب ذلك قائدًا محنكًا، يعرف كيف يسوس الرجال، ورجل أعمال رياديًا، يتمتع بروح الاستقلالية والمبادرة، وقبطانًا بحريًا عظيمًا، وفوق ذلك كله كان رجل بلاط وسميًا وأنيقًا، سحر الملكة إلى حد جعله من المقربين إليها. كان الناس يتجمعون حوله، ويعتريه طرقه أينما ذهب. لكنه في النهاية خسر مكانته وسمعته، ما أدى إلى إيداعه السجن، ومن ثم إعدامه في عهد الملك جيمس الأول في عام 1618 لمخالفته قرارًا سابقًا بالعفو عنه. لم يستطع رايلي إدراك المعارضة العنيدة، التي كان يواجهها من قبل رجال البلاط الآخرين، ولم يقتصر الأمر على أنه لم يحاول إخفاء تميُّز مهاراته وصفاته، بل إنه حاول فرضها على الجميع، وكان يستعرض تعدد مهاراته، ظنًّا منه أنه بذلك يترك انطباعًا حسنًا في نفوس الناس ويكسب الأصدقاء. والواقع أنه أوجد لنفسه أعداء سرّيين، أشخاصًا كانوا يشعرون أمامه بالدونية، وبذلوا ما في وسعهم من جهد، لتدميره في اللحظة التي تزل فيها قدمه، أو يرتكب أقل هفوة. كانت التهمة التي أعدم بسببها هي الخيانة، لكن بإمكان الحسد استخدام أي فتاع يمكن أن يتوافر لإخفاء قدرته على التدمير.

❦ القانون اليومي: الظهور بصورة أفضل من الآخرين أمر خطر، لكن الأخطر منه الظهور بصورة الإنسان الخالي من العيوب، أو من أي مكامن الضعف. الحسد يخلق أعداء سرّيين، لذلك عطّل مفاعيل الحسد بالتقليل من شأن فضائلك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 46

لا تظهر أبدًا بأنك إنسان كامل.



لاعبو السلطة المفترضون غير اللاعبين(*)

تعرف الأنماط السامة وإستراتيجيات القوة المقنعة

السلطة

لعبة اجتماعية، ولكي تتعلمها وتتنقنها أنت بحاجة إلى تطوير القدرة على دراسة الناس وفهمهم. يقول المفكر العظيم ورجل البلاط الإسباني بالتسار جراثيان، الذي عاش في القرن السابع عشر: «يقضي العديد من الناس وقتهم في دراسة خصائص الحيوانات والنباتات؛ ولكن أُن يكون من الأجدى دراسة خصائص البشر، الذين ينبغي أن نعيش معهم ونموت معهم!» لهذا، ولكي تتقن لعبة السلطة، عليك أيضًا إتقان علم النفس. يجب أن تتعرف على الدوافع، لكي تتمكن من الرؤية عبر الستار الدخاني، الذي يحيط بالناس أفعالهم به. على سبيل المثال، يعتقد بعضهم أن في وسعهم الاستكشاف عن المشاركة في اللعبة عن طريق التصرف بأساليب لا علاقة لها بالسلطة. عليك أن تحذر هذا النوع من الأشخاص، لأنهم في الوقت الذي يعبرون فيه ظاهرياً عن آراء كهذه، غالباً ما يكونون من المهرة في لعبة السلطة. أنا أسمى هؤلاء supposed nonplayers «اللاعبين غير اللاعبين المفترضين». فهم يلجؤون إلى استخدام إستراتيجيات تخفي ببراعة طبيعة التلاعب الموجود. سوف يعلمك شهر مايو/ أيار كيف تتعرف على هؤلاء اللاعبين الموهين المفترضين، وعلى الأنماط السامة الأخرى، التي ربما ترغب في الابتعاد عنها.

(*) Non players اللاعب غير القابل للعب أو الشخصية غير اللاعبه وهي شخصية لا حسيّة ولا واعية تفعل ما يطلب إليها الآخرون. هذا المصطلح متداول في علم النفس، لكنه أكثر شيوعاً في الألعاب الإلكترونية non-player character- NPC ويتم إنشاء هذه الشخصية الافتراضية بواسطة الحاسوب. في الحياة الواقعية يوجد أشخاص يعيشون خارج اللعبة بلا هدف ولا يتحكمون بحياتهم وقراراتهم أو خياراتهم. (المراجع)

خطر ببالي ذات يوم إحصاء الأعمال التي مارستها قبل تأليف كتاب قوانين القوة الـ 48 The 48 Laws of Power ، فبلغ عددها ستين عملاً مختلفاً.

جربت القيام بأمور مختلفة، وخلال تلك التجارب، قابلت كل أنواع الأشخاص المتعطشين إلى السلطة، الذين يمكن أن تتخيلهم. كل أنواع المتلاعبين الموجودين رأيهم بأم عيني، وشاهدت مناوراتهم، وأدركت كيف يفكرون.

عملت بعد ذلك في هوليوود مساعداً لمخرجين عديدين. بدأت أرى هناك بعض الأساليب الوصلية المتطرفة على نحو خاص، التي تُمارَس ضد الممثلين والمنتجين، وكنت أقول في نفسي: «يا إلهي، هذا يذكرني بأساليب الكاردينال الإيطالي سيزاري بورجيا Cesare Borgia، المغامر الذي عاش في عصر النهضة. وهذا يذكرني بما فعله نابليون، وهذا يذكرني بما قاله جراثيان».

بدأت أعد قائمة بتلك التجارب، من دون أن تكون لديّ أدنى فكرة عما سأفعله بها.

عندما بلغت السادسة والثلاثين كنت أمارس عملاً جديداً في إيطاليا، وذات يوم سألتني أحد زملائي، وكان يعمل في تغليف الكتب، ويدعى جوست إلفرز، من دون سابق إنذار إن كانت لدي أفكار من أجل كتاب جديد. أثار المشروع اهتمامي، وارتجلت عدة أفكار، تحوّلت إحداها إلى كتاب The 48 Laws of Power.

قلت لجوست: إنني أعتقد، انطلاقاً من خبرتي، أن فكرة سطوة السلطة لم تتغير. نحن نعيش في عالم يؤمن بشدة بوجوب تقادي كل ما من شأنه إثارة الحساسيات، حيث يُبرز مخرجو ومنتجو الأفلام صورة عن أنفسهم، تظهرهم ألطف البشر في العالم، وأكثرهم تحرراً وتطوراً. لكنهم يتحولون خلف الأبواب المغلقة إلى متلاعبين هائجين مستعدين للقيام بأي شيء في سبيل الحصول على ما يريدون تحديداً.

فكرة السطوة سرمدية. صحيح أن الناس عندما يرتكبون خطأ ما في عصرنا الحالي، لا تقطع رؤوسهم؛ لكنهم بدل ذلك يُطردون من العمل من دون إبطاء. على سبيل المثال،

مقطع القانون الأول من الكتاب المذكور يحمل عنوان (لا تتفوق على المعلم) -ينبئنا التاريخ أن وزير الخزانة نيكولاس فوكيه Nicolas Fouquet تفوق على الملك لويس الرابع عشر، وكانت النتيجة أنه أمضى بقية حياته في السجن. أما حاليًا، فنحن نصرّف من العمل من دون أن نعرف السبب. لا يعدو الأمر إذا اختلاف نوع العقاب. أما اللعبة فهي ذاتها، لم تتغير.

يوجد في العالم حاليًا ثلاثة أنواع من الأشخاص في ما يتصل بالتعامل مع لعبة السلطة. هناك أولًا من أسميهم المنكرين، وهم الأشخاص الذين ينكرون وجود هذه الحقيقة. ويكاد هؤلاء يدّعون أننا ننحدر من جنس الملائكة، وليس من نوع الرئيسات primates. ويتخيلون أن ما أحدث عنه مجرد كلام، تقصد به السخرية. هم لا يصدقون أن القواعد التي أعرضها موجودة؛ والأساليب المتطرفة العنيفة يمكن لها أن تُستخدم، ولكن لا يلجأ إليها سوى أقدر الأشخاص، وأكثرهم انحلالًا.

نجد نمطين ضمن هؤلاء المنكرين: هناك أشخاص يشعرون فعلًا بالقلق، بسبب انهماك الطبيعة البشرية في التنافس على السلطة والسطوة، وهؤلاء لا يرغبون في أداء أي عمل، يضطرون فيه إلى هذه الممارسة، وبما أنهم يرفضون فهم قواعد اللعبة، يكتشفون في لحظة ما أنه قد جرى تهميشهم تدريجيًا. لكن هذا المصير لا يزعجهم البتة، فهم على أي حال لن يضطلعوا بمنصب يحمل معه مسؤولية مهمة، لأن ذلك يقتضي ممارسة جميع قواعد اللعبة، وهم راضون بوضعهم.

النمط الآخر من المنكرين، هم الأشخاص المعتدون السليبيون -وهؤلاء يرفضون بكامل وعيهم الاعتراف بأنه قد سبق لهم ممارسة التلاعب، مع أنهم يمارسون من دون وعي كل أنواع الألاعيب. وصفتُ في العديد من كتبي الأنواع المختلفة من هؤلاء المحاربين المعتدين السليبيين، فهذه الأنواع، وأعني اللاعبين غير اللاعبين المفترضين، غالبًا ما تكون الأكثر مراوغة وخطرًا من باقي الأنواع.

إلى جانب المنكرين، يوجد نوع ثانٍ، وهم الأشخاص الذين يحبون الجزء الوصولي من طبيعتنا البشرية، ويجدون في ممارسته متعة بالغة. يتقن هؤلاء التلاعب والخداع، ولا

يخفون عدوانيتهم، ولا يجدون غضاضة في التعامل بهذا الجزء من اللعبة، والواقع أنهم يحبون ذلك. بوسع الفرد من هذا النوع، وهو نوع تجد منه عادة شخصاً أو شخصين في كل مكتب أو كل مجموعة، المضي بعيداً في تصرفاته، لكنهم في النهاية لا بد وأن يرتكبون خطأ في حياتهم، لأنهم ميكافيليين إلى حد المبالغة، ولا يدركون أن هناك جانباً آخر من اللعبة مختلفاً تماماً، جانب يتطلب الإحساس بشعور الآخرين والتعاون وإغراء الناس بالعمل معهم. هؤلاء مرتبطون بذواتهم إلى حد يحول بينهم وبين إدراك حدود اللعبة التي يمارسونها، ولذلك يبالغون في ممارساتهم، ومن ثم يفقدون سلطتهم. هناك جدار لا يستطيعون اختراقه.

النوع الثالث أسميه الشخص الواقعي الراديكالي. هذا هو النوع الذي أتناوله في كتبي، وهو على النحو الآتي.

تشكل الرغبة في السلطة جزءاً من طبيعتنا البشرية، وهي جزء من تطورنا خلال ملايين السنين. لا فائدة من إنكار طبيعتنا، فهي جزء من تكويننا، ونحن لن نكتفي بعدم إنكارها، بل سنتقبل فكرة أن هذا هو الكائن البشري الذي نحن عليه -نتاج التطور.

لا توجد مشكلة في الحقيقة القائلة: إن الناس في هذا العالم يمارسون الأعياب السياسية. ولا توجد مشكلة أيضاً في الحقيقة القائلة: إن هناك مخادعين، وأشخاصاً يمارسون الإغواء. فهذا جوهر الملهة الإنسانية منذ بدء التاريخ المكتوب. هذا هو الواقع، وهذا هو العالم على حقيقته، فلنتوقف عن محاولة الصراع مع هذا الواقع.

لكن التقبّل لا يعني أننا نحب هذا الواقع، ونرغب في الانخراط في هذا العالم، وممارسة كل أنواع الألاعيب البغيضة، بل يعني أننا ندرك وجود هذه الألاعيب. وإذا حصل أحياناً أن اضطررنا إلى تطبيق قواعد اللعبة، لممارسة الهجوم أو الدفاع، فلا بأس بذلك، ولكن ضمن المعقول. الفكرة هنا هي أن الناس غالباً ما يطبقون تلك القواعد علينا، والأفضل أن ندرك ما يفعلونه، بدل مواصلة العيش في العالم الوهمي لطبيعتنا الملائكية.

إذا، نحن نفهم قوانين القوة، وندرك ما يفعله الناس وهكذا لن يتمكنوا من إيذاءنا بسهولة. نحن نتعلم كيف نميِّز سلفاً الأنماط السامة من النرجسيين، والمعتدين، والمعتدين السلبيين، واللاعبين غير اللاعبين المفترضين، قبل أن نتورط عاطفياً في شرك الأعيابهم. بعد أن تسلحنا بموقف كهذا وبمعرفة كهذه، أصبحنا جاهزين للمشاركة في معركة لعبة الحياة. وهكذا لن نُفاجأ عندما يباغتنا المتلاعبون على حين غرة، لأننا نمتلك الهدوء والقوة والحرية، التي تترافق مع الوعي بهذه القواعد.





أيار/ مايو

الكل مشارك في هذه اللعبة

ما من شك بأن القصور هي مواطن التهذيب والكياسة؛ وهي لو لم تكن كذلك لكانت مواطن للقتل والخراب. لولا تدخل الأخلاق الحميدة؛ لرأيت أولئك الذين يتبادلون الابتسامات والعناق يتواجهون بالإهانات وبالطعنات.

فيليب ستانوب Philip Dormer Stanhope ، سياسي بريطاني

بإمكانك تمييز اللاعبين غير اللاعبين من خلال أسلوبهم في التباهي، بسجايهم الأخلاقية، وورعهم، وإحساسهم المرهف بالعدل. ولكن، وبما أننا جميعاً نتعطش إلى السطوة، وبما أن الهدف من كل تصرفاتنا هو الوصول إليها، فإن ما يقوم به هؤلاء هو مجرد صرف انتباهنا عن ألعيبهم للإمساك بها. وإذا راقبتهم عن كثب، فسوف تلاحظ أنهم في الواقع غالباً ما يكونون الأبرع في التلاعب غير المباشر، حتى ولو كان بعضهم يمارس هذا التلاعب من دون وعي منه، إضافة إلى أنهم يستأثرون إلى حد بعيد من الإعلان عن أساليبهم اليومية.

🕒 القانون اليومي: العالم أشبه ببلاط تعمه الدسائس، ونحن جميعاً محتجزون داخله. لا مجال للانسحاب، فالكل مشارك في اللعبة.

كيف تمسك بزمام القوة،
المقدمة.

مواجهة الأنماط السامة من البشر

الأشخاص العدوانيون والحاسدون والمتلاعبون لا يعلنون عادة عن حقيقتهم، بأنهم كذلك، فقد تعلموا كيف يظهرون بصورة أشخاص ساحرين في اللقاءات الأولى، وكيف يلجؤون إلى التملق، وإلى وسائل أخرى لتجريدنا من حذرنا. ولكن، عندما نؤخذ على حين غرة بسلوكهم البغيض، نشعر بأننا تعرضنا للخيانة، كما نشعر بالغضب والعجز. يلجأ هؤلاء إلى ممارسة ضغط متواصل علينا، لأنهم يعرفون أنهم بذلك يربكون تفكيرنا بحضورهم، ويضاعفون صعوبة التفكير السليم والتخطيط بالنسبة إلينا. أهم دفاع في مواجهة هذا النمط هو كشفهم منذ البداية. وهنا إما أن تتفاداهم تماماً أو أنك لن تُفاجأ بسلوكهم، لأنك تدرك ألاعيبهم سلفاً، وبذلك تتمكن من الاحتفاظ باتزانك العاطفي. سوف تتعلم كيف تعيدهم، فكرياً، إلى حجمهم الطبيعي، وكيف تركز على مواطن ضعفهم وقلقهم، التي لا تخفى، والتي تكمن خلف ذلك التبجح والصخب. لن تخدعك أساطيرهم، وسوف يجيد ذلك مشاعر الخوف في نفسك، التي يعتمد عليها هؤلاء. سوف تسخر من قصصهم الكاذبة، التي يخفون بها الحقائق، ومن التفسيرات المتقنة لسلوكهم الأناني، وسوف تغيظهم قدرتك على الاحتفاظ بهدوئك، وتدفعهم غالباً إلى التمادي في ما يفعلونه، أو إلى ارتكاب الأخطاء.

🕒 القانون اليومي: تعلم كيف تجعل من اللقاءات من هذا النوع فرصة لتحسين مهاراتك في ضبط النفس، فالتغلب على دهاء شخص واحد، على الأقل، من تلك الأنماط، سوف يمنحك قدراً كبيراً من الثقة بأن بإمكانك التعامل مع أسوأ الخصال في الطبيعة البشرية.

قوانين الطبيعة البشرية،
المقدمة.



أيار/ مايو

احكم على الناس من خلال تصرفاتهم، لا من خلال كلامهم

الشخصية قدر.

هرقليطس، Heraclitus، فيلسوف يوناني

عليك أن تدرب نفسك على توجيه انتباهك إلى ما يفعله الناس أكثر مما توجهه إلى ما يقولونه، فالناس يقولون الكثير عندما يتحدثون عن دوافعهم ونواياهم، لأنهم معتادون على تغليف الأمور بالكلمات المنمقة. أما أفعالهم فهي تنبئ أكثر عما يجري تحت السطح الخارجي. إذا كانوا يُظهرون أنفسهم بصورة ودیعة، لكنهم تصرفوا بعدوانية في مناسبات عدة؛ عليك الاهتمام بتلك العدوانية أكثر من الصورة الظاهرية، التي يقدمونها عن أنفسهم. وضمن التوجّه ذاته، ينبغي أن تلاحظ بشكل خاص ردات فعل هؤلاء في المواقف الباعثة على التوتر - فالأرجح أن القناع الذي يتخفّون وراءه أمام الآخرين سوف يسقط في غمرة الاهتمام، المتولد في تلك اللحظة. وعندما تبحث عن إشارات توجّه إليها انتباهك، فلتكن إحساسًا إزاء أي سلوك متطرف من جانبهم - على سبيل المثال، مظهر متكلف متبجح، أو تعامل ودي مبالغ فيه، أو ميل متواصل إلى رواية الطرف. سوف تلاحظ غالب الأحيان أنهم يمارسون ذلك السلوك لإخفاء النقيض تمامًا لما يُظهرون، فهم يتبجحون لأنهم يشعرون في قرارة أنفسهم بقلق بالغ، أو يبالغون في إظهار الود، لأنهم في أعماقهم أشخاص طموحون عدائيون، أو يلجؤون إلى رواية الطرف لإخفاء جرأة خبيثة كامنة داخل نفوسهم. وما قد يبدو لك مجرد أمور تافهة - كالتأخر الدائم عن المواعيد، أو عدم الاهتمام الكافي بالتفاصيل، أو عدم رد الجميل بالمثل - كلها إشارات تشي بوجود أمر ما في أعماق شخصيتهم. لا يوجد أمر تافه إلى حد لا يستحق أن نلاحظه.

☀️- القانون البرمي: ما ينبغي التوصل إليه هو صورة عن شخصية الفرد تتكون بمرور الوقت. اكبح نزعتك الطبيعية للحكم على الناس مباشرة، واترك المجال للزمن، ليكشف لك المزيد عن حقيقتهم.

الإقتان، 4

احكم على الناس كما هم - ذكاء اجتماعي.



أيار/ مايو

المظهر الساذج

الشخص الذي يتظاهر بالحماسة ليس بأحمق

بالتسار جراثيان

الأشخاص الذين يدعون الاستنكاف عن المشاركة في اللعبة، يتصنعون السذاجة لحماية أنفسهم، من الاتهام بأنهم يسعون إلى السلطة. احترس! فالتظاهر بالسذاجة وسيلة بارعة للخداع، فحتى السذاجة الحقيقية ليست بمأمن من شراك الطمع في السطوة؛ فبإمكان الأطفال أن يكونوا سذجاً بأساليب عديدة، لكنهم غالباً ما يتصرفون انطلاقاً من حاجة أساسية، للتحكم بالمحيطين بهم. وبالنظر إلى معاناتهم، جراء شعورهم بالعجز في عالم الراشدين، نجدهم يلجؤون إلى كل الوسائل المتاحة لفرض رغباتهم. يمكن للأشخاص السذج فعلاً المشاركة في لعبة السلطة، وهم ينجحون فيها إلى حد بعيد، لأنهم متحررون من إسار التفكير والتأمل.

👤 القانون اليومي: الأشخاص الذين يتظاهرون بالسذاجة، أو يبرزون سذاجتهم، غالباً ما يكونون أبعد الناس عن البراءة.

كيف تمسك بزمام القوة،
تمهيد.

تبين جيداً من الشخص الذي تؤذيه

في القرن الخامس قبل الميلاد، نُفي شونغ-إر Chung-erh أمير شن (الصين حالياً) خارج البلاد. عاش الأمير حياة متواضعة -وصلت أحياناً حد الفقر- بانتظار اللحظة التي يستطيع فيها العودة إلى موطنه، وإلى حياته كأمرير. مرَّ ذات يوم عبر دولة شينغ (Cheng)، حيث عامله الحاكم الذي كان يجهل هويته شر معاملة. بعد سنوات، تمكن الأمير أخيراً من العودة إلى موطنه، بعد أن تغيرت ظروفه نحو الأفضل، لكنه لم ينسَ من عاملوه بود خلال سنوات فقره، ومن عاملوه بغطرسة. ولم ينسَ على وجه الخصوص المعاملة التي لقيها من حاكم شينغ. وفي أول فرصة سانحة سيَّر جيشاً جراً، وتوجه إلى شينغ، احتل ثماني مدن، ودمر المملكة، وأرسل الحاكم إلى المنفى. إياك والافتراض أن الشخص الذي تتعامل معه أضعف منك أو أقل شأناً، فالإنسان الذي لا يتمتع اليوم بالأهمية والموارد المالية، يمكن أن يصبح غداً إنساناً ذا شأن. نحن ننسى الكثير في حياتنا؛ لكننا نادراً ما ننسى الإهانة.

👉 القانون اليومي: اكتب الدافع الذي يحرضك على إلحاق الأذى بشخص ما، حتى لو كان هذا الشخص يبدو ضعيفاً، فشعور الرضا هنا يبدو ضئيلاً، بالمقارنة مع الخطر، الذي يمكن أن تواجهه، عندما يصبح الشخص المذكور في وضع يسمح له بإلحاق الأذى بك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 19
اعرف من تتعامل معه -لا تُغضب الشخص الخطأ.



أيار/ مايو

انظر من خلال الواجهة الزائفة

الشخص الماهر في محاربة عدوه، يلجأ إلى خداعه بحركات مبهمّة، فهو يشوش أفكاره بمعلومات زائفة، ويدفعه إلى الاسترخاء عن طريق إخفاء قوته... يصم له أذنيه، بخُطط أوامره وإشارات من دون نظام، ويعمي بصره بتغيير راياته وإشارات المميّزة،... ويربك خطته للمعركة بتزويده بوقائع محرفة.

تو بي فو تان، Tou bi fu tan بحث عسكري يعود إلى عهد سلالة مينغ Ming في الصين

يُعَدّ المظهر الخارجي الزائف أقدم أشكال الخدع العسكرية. وهو ينطوي في الأصل على دفع العدو إلى الاعتقاد: أن الطرف الآخر أضعف مما هو عليه في الواقع، فالتقاء يتظاهر بالتراجع، مثلاً، أي يغري العدو لإيقاعه في الفخ، أي للاندفاع، وبذلك يستدرجه إلى كمين. كان ذلك هو الأسلوب المفضل لدى سون تزو [القائد العسكري والإستراتيجي والفيلسوف الصيني]، فمظهر الضعف غالباً ما يكشف عن الجانب العدواني في البشر، ويدفع بهم إلى التخلي عن الإستراتيجية وعن الحذر رغبة في القيام بهجوم عنيف بدافع الانفعال. عندما شعر نابليون، قبل معركة أوسترليتز Austerlitz، التي جرت عام 1805، وهزم فيها نابليون الجيشين الروسي والنمساوي، أنه يواجه جيشاً يفوقه عدداً، وأنه في موقف إستراتيجي ضعيف، تعتمد إظهار إشارات توحى بأنه يشعر بالهلع، وأنه متردد وخائف. وهكذا تخلت الجيوش المعادية عن موقعها القوي، لكي تهاجمه، ووقعت في الفخ. حقق نابليون في تلك المعركة أعظم انتصاراته. نلاحظ عمومًا، ومنذ عصور ملوك الصين القدامى، أن اللاعبين غير اللاعبين في لعبة السلطة يظهرون أمام العالم بصورة توحى بعكس ما يخططون له فعلياً.

📌 القانون اليومي: إياك أن تعد المظاهر واقعاً حقيقياً.

إستراتيجيات الحرب الثلاثة والثلاثون: الإستراتيجية رقم 33
انسج المزيج السلس للحقيقة والخيال - إستراتيجيات سوء الفهم.

إستراتيجية التفوق الماكر

لنفترض أن لديك صديقًا أو زميلًا أو موظفًا يتأخر دائمًا عن المواعيد المحددة، لكنه في كل مرة يخرج بعذر منطقي جاهز، مرفق باعتذار يبدو صادقًا ظاهريًا. أو يمكن لشخص كهذا نسيان الاجتماعات والتواريخ المهمة، والمهل النهائية لإتمام المشروعات، ودائمًا مع أعذار جاهزة لا يتطرق إليها الشك. إذا تكرر ذلك أكثر مما ينبغي، يتنامى شعورك بالغضب، ولكن إذا حاولت مجابتهم، يلجأ هؤلاء إلى قلب الأوضاع رأسًا على عقب، بأن يجعلوك تبدو إنسانًا عصبيًا متشنجًا، تقتقر إلى التعاطف الإنساني. يدعون أن الذنب ليس ذنبهم - فذهنهم مشغول بأمور لا حصر لها، وهناك من لا يتوقف عن ممارسة الضغوط عليهم، فهم فنانون حساسون لا يستطيعون التحكم بكل تلك التفاصيل المزعجة، ومرتبكون إلى حد لا يستطيعون معه حراكًا. ويمكن أن يصل بهم الأمر حد اتهامك بأنك تزيد من وطأة توترهم. ينبغي أن تدرك أن أساس تصرفهم في العمق، هو رغبتهم في أن يوضحوا لك ولأنفسهم: أنهم متفوقون عليك، بطريقة ما، لأنهم إذا عبروا بالكلام الصريح عن شعورهم بالتفوق عليك، فسوف يجلبون على أنفسهم الاستهزاء والخزي، فهم يريدون أن يُشعروك بذلك بأساليب ماكرة، ولكن بحيث يتمكنون في الوقت ذاته من إنكار ما يحاولون فعله. وضّعتك في مكانة أدنى من مكانتهم، هو نوع من التحكم الذي يتيح لهم تحديد شكل العلاقة. ويجب أن يثير هذا النمط من السلوك اهتمامك أكثر مما تثيره الأعداء التي يقدمونها؛ لأنهم في الواقع لا يشعرون فعليًا بالأسف.

❖ القانون البومي: إذا كان ذلك سلوكًا مزمنًا، عليك ألا تغضب، وألا تعبر عن ضيقك - فالأشخاص العدوانيون السليبيون يبتهجون إذا شعروا بأنهم قد استثاروا غضبك. بدل ذلك، احتفظ بهدوئك، وقلّد تصرفاتهم بمهارة، وركّز الاهتمام على ما يفعلونه، وفي حال توفر الإمكانية دعمهم يشعرون بالخزي.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 16
شاهد العداء وراء الواجهة الودية - قانون العدوان.



أيار/ مايو

اعرف ماضيهم

يتجلى المؤشر الأهم لشخصية إنسان ما من خلال تصرفاته بمرور الوقت، فعلى الرغم من كل ما يقوله الناس عن الدروس التي تعلموها، وعن التغير الذي طرأ عليهم بمرور السنين، سوف تلاحظ حتمًا الأفعال والقرارات نفسها، وهي تتكرر طوال مسار حياتهم. هم يكشفون شخصيتهم الحقيقية من خلال تلك القرارات. لهذا، عليك أن توجه اهتمامك إلى تلك الأنماط السلوكية البارزة بوضوح -الغياب عن الأنظار في حال وجود ضغوط مرهقة، أو عدم إتمام جزء مهم من العمل، أو التحول المفاجئ إلى العدوانية عند مواجهة أي معارضة، أو التصرف عكس ذلك، وإثبات أنهم كفاء للمهمة في حال عهد إليهم بمسؤولية ما. ضع كل ذلك في اعتبارك، وابحث في ماضيهم، وتذكر تصرفات أخرى لاحظتها، وترى حاليًا عندما تتذكرها أنها تطابق هذا النمط. انتبه بدقة إلى ما يقومون به في الوقت الراهن، وسوف تلاحظ أن أفعالهم ليست أحداثًا منفصلة، بل هي أجزاء من نمط سلوكي قهري. إذا تجاهلت هذا النمط، فلا تلومن إلا نفسك.

👤- القانون اليومي: عند اختيار أشخاص للعمل معهم أو لمصادقتهم، لا تدع سمعتهم تفتنك، ولا تدع الصورة الخارجية التي يرسمونها لأنفسهم تخدعك. درّب نفسك على النظر إلى أعماقهم، وإلى أفعالهم الماضية، لكي ترى حقيقة شخصيتهم.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 4

حدد قوة شخصيات الناس -قانون السلوك القهري.



أيار/ مايو

انظر من خلال الانفجار الانفعالي

إذا انفجر شخص ما غاضبًا، بسبب شيء فعلته أنت، (من دون أن يتناسب هذا الغضب مع ما فعلته)، تذكر أن مشاعر الغضب هذه ليست موجهة ضدك تحديدًا - لا تكن أحمق. فسبب غضبه أكبر بكثير، وهو يضرب عميقًا في الماضي، وينطوي على العديد من الجراح القديمة، ولا يستحق حتى محاولة فهمه. وبدل أن ترى في هذا الغضب الانفعالي ضغينة شخصية، اعتبره حركة سلطوية مقنّعة، محاولة للسيطرة عليك أو لمعاقبتك، محجوبة خلف ستار من الغضب والمشاعر الجريئة. يسمح لك هذا التغيير في وجهة النظر بممارسة لعبة السلطة بكل وضوح وفاعلية.

🔥- القانون اليومي: بدل المبالغة بردة الفعل والوقوع في شرك انفعالات الناس؛ حوّل حالة فقدان السيطرة هذه لصالحك: احتفظ باتزانك عندما يفقد الآخرون اتزانهم.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 3
إخفِ نواياك.

لا تخط بين القناعة الزائدة والحقيقة

نحن البشر ساذجون بطبيعتنا، فنحن نميل إلى تصديق أمور معينة -مدفوعين بالاعتقاد أن في وسعنا الحصول على شيء ما مجاناً، وأن بإمكاننا بكل سهولة استرجاع صحتنا، أو تجديد شبابنا، بفضل وسيلة جديدة بارعة، ويمكن حتى أن يخطر في بالنا أن بإمكاننا خداع الموت؛ كما أننا نصدق أن غالبية الناس صالحون في جوهرهم، ويمكن الثقة بهم. هذه النزعة الطبيعية هي سبب نجاح مقاصد المخادعين والمتلاعبين، ولو كنا جميعاً أقل سذاجة، فلربما كان في ذلك فائدة عظيمة لمستقبل النوع البشري، لكننا لا نستطيع تغيير الطبيعة البشرية. أفضل ما يمكننا القيام به، هو أن نتعلم كيف نميز إشارات معينة ذات دلالة تنبئ عن وجود محاولة للخداع، وأن نبقى على مشاعر الشك لدى تفحص الأدلة بدقة. أوضح تلك الإشارات وأكثرها شيوعاً هي تظاهر الأشخاص بحيوية مفرطة؛ عندما لا يكفون عن الابتسام، ويظهرون ودّاً زائداً، حتى إنهم يبذلون جهداً لتسليتنا، وهنا يصعب علينا ألا نخدع، وتندمج معهم، ونسترخي قليلاً في مقاومتنا لتأثيرهم. وعلى نحو مماثل، إذا كان الناس يحاولون التغطية على أمر ما، فإنهم يصبحون أكثر حماساً، وأكثر ميلاً إلى الاستقامة والحديث العذب. وهم في هذه الحالة يلعبون على وتر التحيز إلى قناعة ما -فإذا كنت بالغ الحماس في إنكار شيء ما أو في الحديث عنه، مع اتخاذ موقف الضحية، يصبح من الصعب التشكيك في ما أقوله. نحن نميل إلى الخلط بين القناعة الزائدة والحقيقة.

القانون اليومي: عندما يحاول الأشخاص شرح أفكارهم بحماس مبالغ فيه، أو الدفاع عن أنفسهم بقدر كبير من الإنكار، تحين اللحظة التي يتعين عليك فيها البدء باستشعار الخطر.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 3
انظر من خلال أفتعة الناس -قانون لعب الأدوار.

النمط

كانت المشكلة التي مثلها الصناعي، ومنتج الأفلام الأمريكي هوارد هيوز (Howard Hughes) لكل من عمل معه، وبأي صفة كانت، هي أنه كَوّن لنفسه -بدقة- صورة عامة، أخفت مواطن الضعف الفاضحة في شخصيته. فبدل المدير اللاعقلاني، الذي يلاحق بنفسه أدق التفاصيل؛ تمكن من تقديم نفسه بصورة الفرد المستقل، المعتمد على نفسه، والمتمرد الأمريكي البارِع. لكن الأسوأ من ذلك كله كانت قدرته على تصوير نفسه، بأنه رجل أعمال ناجح، يدير إمبراطورية قيمتها مليار دولار. والواقع أنه ورث عن والده شركة لصنع الأدوات، كانت تدر أرباحاً مجزية. وبمرور السنين ظلت الأجزاء الوحيدة من الإمبراطورية، التي تحقق الأرباح المجزية هي شركة الأدوات والأنموذج القديم من الشركة، التي أسسها هوارد هيوز، وهي Hughes Aircraft، بالاعتماد على شركة صنع الأدوات. أما مشروعات الأعمال الأخرى، التي كان يديرها شخصياً -قسم تصنيع الطائرات، الذي أسسه لاحقاً، ومشروعات إنتاج الأفلام السينمائية وفنادق وعقارات في لاس فيغاس- فقد خسرت مبالغ طائلة، تمكن لحسن الحظ من تغطيتها بأرباح الشركتين المذكورتين. والواقع أن هيوز كان رجل أعمال فاشلاً، وكان نمط حالات الإخفاق الذي كشف عن هذا الواقع واضحاً أمام أنظار الجميع. ولكن هذه هي المنطقة العمياء في الطبيعة البشرية: نحن غير مؤهلين بالدرجة الكافية، لتقييم شخصيات الأفراد، الذين نتعامل معهم، فصورتهم العامة والصيت الذي يمهّد لحضورهم يدفعاننا إلى الافتتان بسهولة، لأننا أسرى المظاهر. وإذا أحاط هؤلاء أنفسهم بأسطورة تتطوي على إغواء، كما فعل هيوز، فإننا نرغب في تصديقها. وبدل محاولة تحديد نوع شخصية الأفراد -أي قدرتهم على العمل مع الآخرين والوفاء بوعودهم، وعلى الاحتفاظ بتماسكهم في الظروف الصعبة- فإننا نختار العمل مع أفراد، أو توظيف أفراد، على أساس سيرهم المهنية الباهرة، وذكائهم

وسحروهم الشخصي. ولكن حتى الصفة الإيجابية، كالذكاء مثلاً، تفقد قيمتها إذا كان الإنسان صاحب شخصية ضعيفة أو ملتبسة. وهكذا نجد أننا، وبالنظر إلى وجود هذه المنطقة العمياء، نعاني في ظل قيادة زعيم متردد، أو في العمل مع مدير يلاحق بنفسه أدق التفاصيل، أو مع شريك متواطئ مع الغير. هذا هو مصدر المآسي التي لم تتوقف طوال التاريخ، وهو نمطنا كجنس بشري.

١٠- القانون اليومي: تجاهل الصورة الظاهرية، التي يعرضها الناس، والأساطير المحيطة بهم، بدل ذلك اسبر أعماقهم بحثاً عن إشارات تنبئ بشخصياتهم. ويمكن رؤية ذلك في الأنماط التي يكشفونها عن ماضيهم، وفي نوعية القرارات التي يتخذونها، والكيفية التي يتقاسمون بها العمل، والمسؤولية مع الآخرين، وفي إشارات أخرى لا تحصى.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 4
حدد قوة شخصيات الناس-قانون السلوك القهري.

احترس من التصرفات النبيلة

هذا ليس عالم الملائكة، بل عالم تحريف الحقائق، حيث يتحدث الناس عن المبادئ الأخلاقية، لكنهم يتصرفون حسب مبادئ القوة؛ عالم نكون فيه نحن أخلاقيين دائماً، ويكون أعداؤنا مجردين من الأخلاق دائماً.

سول د. ألينسكي Saul D. Alinsky، منظم مجتمعي وكاتب أمريكي ومؤلف كتاب قواعد للراديكاليين Rules For Radicals

التصرفات النبيلة هي أكثر أساليب التعمية فاعلية- وهي المفضلة لدى اللاعبين غير اللاعبين المفترضين. ذات يوم واجه تاجر القطع الفنية الإنجليزي جوزيف دوفين Joseph Duveen مشكلة عويصة، فلم يعد لدى أصحاب الملايين الذين اعتادوا أن يدفعوا له بسخاء أماكن في منازلهم، لعرض اللوحات التي يشترونها، ومع ارتفاع قيمة ضرائب الميراث، بدا أنهم لم يعودوا قادرين على الاستمرار في الشراء. تمثل الحل في افتتاح The National Gallery Art (الصالة الوطنية للفنون) في واشنطن العاصمة، التي ساعد دوفين في إنشائها عام 1937 بأن أقتع أندرو ميلون Andrew Mellon بإهداء مجموعته من اللوحات إلى الصالة. كانت تلك الصالة واجهة ممتازة لدوفين، فبحركة واحدة أنقذ زبائنه من الضرائب، وأمن أمكنة جديدة على الجدران للوحات الجديدة التي سيتم شراؤها، وقلل عدد اللوحات المعروضة في السوق، محافظاً بذلك على استمرار ارتفاع أسعار اللوحات. حدث كل ذلك في الوقت الذي ظهر فيه المتبرعون بصورة المحسنين الخيريين العاملين من أجل الصالح العام.

🕒- القانون اليومي: يرغب الناس في تصديق صحة التصرفات التي تبدو ظاهرياً نبيلة، لأن التصديق أمر مبهج. وهم نادراً ما يلاحظون مدى الخداع، الذي تنطوي عليه تلك التصرفات.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 3
إخفِ نواياك.

مميز الأشخاص النرجسيين في العمق قبل أن تعلق في شباكهم

بإمكانك تمييز الأشخاص النرجسيين في العمق، من خلال الأنماط السلوكية التالية: إذا واجهوا الإهانة أو التحدي، تجدهم يعجزون عن الدفاع عن أنفسهم، فلا يوجد شيء داخل نفوسهم يسترضيهم، أو يعزز شعورهم بقيمتهم. كما تتمثل ردات فعلهم عمومًا بالغضب الشديد والتعطش إلى الانتقام، وعادة ما يملأ نفوسهم الشعور بالصلاح والاستقامة، لأن هذا هو السبيل الوحيد لتهدئة مشاعر القلق لديهم. في معارك من هذا النوع، يصورون أنفسهم على أنهم الضحية الجريحة، وهم بذلك يربكون الآخرين، وحتى إنهم يستندرون العواطف. هم سريعو الغضب وفائقو الحساسية، يأخذون كل شيء على محمل شخصي. وقد يصبحون عصبيين، ويتخيلون أن لهم أعداء في كل الاتجاهات. عندما تتحدث إليهم في موضوع لا يتعلق بهم مباشرة، بشكل أو بآخر، تلاحظ في عيونهم نظرة ساهمة، أو نظرة تعبر عن نفاذ الصبر، وسرعان ما يُعيدون مسار الحديث إلى أنفسهم، ومن ثم يروون قصة ما أو طرفة؛ لصرف الانتباه عن القلق الكامن خلف هذا التصرف. بوسع هؤلاء أن يشعروا بنوبات حسد أثيمة، إذا رأوا الآخرين يحظون باهتمام، يعتقدون أنهم الأجدر به. ويمكن أن يتصرفوا أحياناً بثقة بالنفس فائقة، ما يساعدهم في لفت الانتباه، ويخفي ببراعة خواءهم الداخلي العميق، وإحساسهم المتشطي بالذات. ولكن حذار تعريض تلك الثقة إلى اختبار حقيقي. وفي ما يتعلق بالأشخاص الآخرين في حياة النرجسيين، تبدو علاقتهم بهم غريبة، ويصعب فهمها، فهم يرون في الآخرين امتداداً لذواتهم، أي ما يُعرف باسم الموضوعات الذاتية، فالتناس موجودون في حياتهم، كوسائل تمنحهم الاهتمام والتأييد، وهم يرغبون في السيطرة عليهم، كما يسيطرون على أذرعهم

أو سيقانهم. وعندما يدخلون في علاقة ما، يطالبون الشريك بقطع علاقاته بالأصدقاء - فلا ينبغي أن يكون هناك من ينافسهم في الاهتمام.

٥- القانون البرمي: خلاصة الكلام، النرجسيون في العمق يشعرون أن كل شيء يجب أن يتمحور حولهم. والأفضل تفادي هؤلاء، حتى لا نعلق في فخ تقلباتهم المزاجية، التي لا تنتهي، بإمكانك القيام بذلك بأن تلتقط إشارات التحذير بدقة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 2
تحويل حب الذات إلى التعاطف - قانون النرجسية.

القائد المتعالي

الخدعة التي يمارسها القادة المهووسون بالعظمة، هي أنهم يوجهون التركيز على ميولهم الثقافية، وليس على الطبقة التي ينتمون إليها، فبوسعهم السفر في الدرجة الأولى، وارتداء أغلى الثياب ثمنًا، لكنهم يحدّون تأثير كل ذلك بالتظاهر، بأنهم يشاركون العامة أذواقهم في ما يتصل بالطعام، وبأنهم يستمتعون كالآخرين بمشاهدة الأفلام السينمائية ذاتها، ويتفادون تمامًا الإشارة إلى النخبوية الثقافية. والواقع أنهم يعتمدون السخرية من النخب على الرغم من أنهم يعتمدون، على الأرجح، على خبراء من النخبة لإرشادهم، فهم بكل بساطة بشر عاديون، لكنهم يتمتعون بقدر أكبر من المال والسلطة، وبوسع العامة الإحساس بأنهم ينتمون إليهم على الرغم من التباينات الواضحة. لكن العظمة هنا تتجاوز مجرد كسب المزيد من الاهتمام؛ لأن هؤلاء القادة يكبر شأنهم بالتماهي مع الجماهير، فالقائد ليس مجرد رجل واحد أو امرأة واحدة، بل هو يجسد أمة بأكملها، أو مجموعة ذات مصلحة مشتركة. ولهذا، فإن أتباعهم يعني الولاء للمجموعة ذاتها، أما توجيه الانتقادات إليهم فيعني الرغبة في اضطهاد القائد، وفي خيانة القضية التي يسعى لأجلها. ويمكن أن نلاحظ النوع ذاته من التماهي، الأشبه بالولاء الديني، ضمن مجال عالم الأعمال والشركات العادي. إذا لاحظت وجود مفارقات وصيغ بدائية، مماثلة لهذه الارتباطات الشعبية؛ تمهل قليلاً، وحل حقيقة ما يجري، وسوف تجد في صميم كل ذلك شيئاً أقرب إلى المشاعر الصوفية، شيء يفتقر تمامًا إلى العقلانية، وينذر بالخطر من حيث إن القائد العظيم بات الآن يشعر أن لديه الحق في القيام بأي شيء يرغب فيه باسم الشعب.

✎ القانون اليومي: هناك حقيقة بسيطة تتعلق بالقادة المتعاليين: يعتمد هؤلاء على الاهتمام الذي يُمنح لهم. لا تغدّ غرورهم بمنحهم ما يتعطشون إليه.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 11
اعرف حدودك -قوانين العظمة.

الهدية الوصلية

يمكن اعتبار الإلهاء أساس عملية الخداع، التي يمارسها اللاعبون غير اللاعبين؛ لأن إلهاء الناس الذين يرغب في خداعهم يتيح له الوقت والمكان لارتكاب أمر لا يلاحظه الأشخاص المستهدفون بالخداع. وغالبًا ما يكون الفعل المعبر عن المحبة أو السخاء أو الاستقامة أقوى أشكال الإلهاء، لأنه يعطل شكوك الناس، يحولهم إلى أطفال، ويجعلهم يستجيبون بحماس لأي حركة تعبر عن العطف والحنان. كان يُطلق على هذا الأسلوب في الصين القديمة اسم (العطاء قبل الأخذ) "giving before you take" - فالعطاء يجعل من الصعب على الشخص الآخر ملاحظة الأخذ. اللاعبون غير اللاعبين يدركون ذلك: فهذه وسيلة ذات استخدامات عملية لا تحصى، وقد يكون الكرم أفضلها، لأن قلة من الناس فقط بإمكانهم مقاومة الهدية، حتى لو أتت من ألد أعدائهم، وهذا ما يجعل الهدية الأسلوب الأمثل لاسترضاء الناس، فالهدية تبرز طبيعتنا الطفولية، وهكذا تتراخى دفاعاتنا فورًا. في مرحلة الطفولة تتمحور كل أنواع المشاعر المعقدة، التي يحملها الطفل لوالديه حول الهدايا؛ فهو يرى في تقديم الهدية إشارة إلى الحب والاستحسان، ولا يمكن لهذا العنصر العاطفي للهدية أن يختفي. الأشخاص الذين يتلقون الهدايا، سواء أكانت مالية أو غير ذلك، يصبحون مباشرة مكشوفين عاطفيًا كالأطفال، ولا سيما عندما تأتي الهدية من شخص يتمتع بالسلطة؛ آنذاك تتراخى إرادتهم ويكشفون فورًا عما يدور في أذهانهم. لذلك، كن حذرًا على نحو خاص عندما تأتي الهدية من دون توقع، وتكون هدية مميزة لم يسبق لك أن تلقيت مثلاً. والأرجح هنا أن مقدّم الهدية يخلخل التربة قبل زرع بذوره.

☞ القانون اليومي: على الرغم من أننا غالبًا ما ننظر إلى أفعال الناس بأقصى درجات الشك، فإننا نادرًا ما نلاحظ العنصر الوصولي في هدية ما، تخفي غالب الأحيان دوافع غير معروفة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 12
استخدم الصدق والكرم الانتقائي لنزع سلاح ضحيتك.

الشخص التقليدي الزائف

ينبغي على الشخص الذي يرغب في -أو يحاول- إصلاح الحكومة أو الدولة، ويتمنى أن يحظى بالقبول، أن يَبْقَى على الأقل على بعض أوجه التشابه مع الصيغ القديمة؛ بحيث يتراءى للناس أن التغيير لم يَطُل المؤسسات على الرغم من أن هذه المؤسسات أصبحت في الواقع مختلفة تمامًا عما كانت عليه سابقًا.

نيكولو ميكافيلي

ثمة إستراتيجية يلجأ إليها اللاعب غير اللاعب البارِع لإخفاء معالم التغيير: وهي الإعلان عن دعمه لقيم الماضي بأسلوب علني صائب. في عصر النهضة، كانت فلورنسا، ومنذ قرون، قد أصبحت جمهورية يتشكك حكامها بكل من يحاول إهانة تقاليدها، وكان كوزيمو دي ميديتشي Cosimo de' Medici يصرح علنًا وبكل حماس عن دعمه للجمهورية، ويسعى في الوقت نفسه لإخضاع المدينة لسلطة أسرته الثرية. من حيث الشكل، حافظ آل ميديتشي على المظهر الخارجي للجمهورية؛ أما من حيث الجوهر فقد أفقدوها سلطتها، وأجروا عليها تغييرًا جذريًا، ولكن بكل هدوء، ومن دون أن يتوقفوا عن التظاهر بصُور التقاليد.

❦ القانون اليومي: لا تدع شخصًا يدعي الحماس للتقاليد يخدعك. لاحظ مدى بُعدك عن التمسك بالأعراف.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون رقم 45
بشّر بالحاجة إلى التغيير، لكن لا تُحدث إصلاحًا كثيرًا مرة واحدة.

كشف الجانب الخفي

تصادف في حياتك أشخاصًا يتمتعون بصفات رائعة، تميزهم عن غيرهم، وتبدو كأنها مصدر قوتهم -ثقة بالنفس لا مثيل لها ولطف ودماثة فائقان، واستقامة أخلاقية عظيمة، وهالة محيطة بهم، تضي عليهم ما يشبه القداسة، هذا بالإضافة إلى صلابه ورجولة صارمة وفطنة توقع الرهبة في النفس. ولكن، إذا نظرت إلى هؤلاء عن كثب، يمكن أن تلاحظ بعض المغالاة في إظهار تلك الصفات، كأنهم يؤدون دورًا ما، أو يبالغون في تصرفاتهم. وبما أنك تحاول معرفة الطبيعة البشرية، فعليك أن تدرك الواقع الفعلي: الصفة الرائعة، عمومًا، تتموضع فوق صفة مناقضة لها تمامًا، تخفيها عن الأنظار، وتصرف عنها الانتباه. وهنا يمكننا رؤية نوعين من هذا الأنموذج: يوجد أشخاص يراودهم في مرحلة مبكرة من حياتهم شعور بالضعف أو الانكشاف في مواجهة الأذى أو القلق، ويمكن لهذا الشعور أن يسبب لهم الحرج أو الانزعاج. وهكذا يطور هؤلاء من دون وعي منهم صفات معاكسة، مرونة، مثلاً، أو صلابة تكسو السطح الخارجي للشخصية، مثل غلاف واق. في النوع الثاني يتسم الشخص بصفة يشعر أنها يمكن أن تكون معادية للمجتمع -على سبيل المثال، طموح لا حد له، أو نزعة إلى الأنانية- فيقوم بتطوير صفة معاكسة، تكون محببة اجتماعياً إلى حد بعيد. وفي كلا النوعين، يصقل هؤلاء تلك الصورة العامة بمرور الوقت، ويتقنون التظاهر بها. وهنا تمثل صفة الضعف أو العداء للمجتمع الكامنة في أساس الشخصية المكون الرئيس للجانب الخفي من الشخص -وهو المكون الذي يجري إنكاره وكبته. ولكن، وكما تقتضي قوانين الطبيعة البشرية، كلما ازداد ضغط الكبت ازدادت سرعة استثارة هذا الجانب الخفي.

القانون البرمي: كن شديد اليقظة عند معايشة أشخاص يُظهرون صفات رائعة؛ فمن السهل الانخداع بالمظهر الخارجي والانطباع الأول. انتبه إلى الإشارات، وإلى بروز الجانب المعاكس بمرور الوقت.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 9
واجه جانبك المظلم -قانون الكبت.

انظر خلف القناع

تذكّر أن الناس يُظهرون أنفسهم أمام الآخرين بأفضل صورة ممكنة. وهذا يعني إخفاء ما يمكن أن يكتّوه من مشاعر عدائية، أو رغبة في السلطة، أو شعور بالتفوق، أو محاولات للمداينة وأحاسيس بالقلق. يلجأ هؤلاء إلى استخدام كلمات، يخفون بها مشاعرهم، ويصرفون تفكيرك عن الواقع، أي أنهم يلعبون على وتر ولع الناس بالتواصل الكلامي. كما يلجؤون إلى رسم تعبيرات معينة على وجوههم، يسهل تصنّعها، وتوحي للناس بالمودّة. تتمثل مهمتك في تجاوز محاولات الإلهاء هذه، وإدراك الإشارات التي ترشح بصورة آلية، وتكشف بعضاً من المشاعر الحقيقية المخبوءة خلف القناع.

🕒 القانون اليومي: تعلّم ألا تنخدع بالصورة التي يرسمها الناس لأنفسهم.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 3
انظر من خلال أقنعة الناس - قانون لعب الأدوار.

المطالبة بالمساواة

هناك إستراتيجية أخرى يلجأ إليها اللاعب غير اللاعب المفترض، وهي المطالبة بالمساواة في كل نواحي الحياة. أي أن الجميع يجب أن يعاملوا على قدم المساواة، مهما بلغت مكانتهم ومقدراتهم. ولكن إذا حاولت معاملة الجميع على قدم المساواة وبصورة عادلة، سعيًا منك إلى تقادي وصمة فساد السلطة؛ فسوف تواجه المشكلة المتمثلة في أن بعض الأشخاص أكثر مهارة من الآخرين في أداء أعمال بعينها. إن معاملة الجميع على قدم المساواة تعني تجاهل الفروقات بين البشر، وتعني رفع مكانة الأشخاص الأقل مهارة، وكبح موهبة الأشخاص المتفوقين.

☪- القانون اليومي: من حيث الواقع، العديد ممن يطالبون بالمساواة بين الجميع إنما يسعون إلى تفعيل إستراتيجية أخرى للسلطة، أي إعادة توزيع المكاسب على الناس بالأسلوب الذي يختارونه. احكم على الناس وكافئهم وفق العمل الذي ينتجون.

كيف تمسك بزمام القوة،
تمهيد.

إخفاء الطموح

من بين كل العلل التي تصيب الروح، فإن الحسد هو العلة التي لا يعترف بها أحد.

بلوتارك، فيلسوف ومؤرخ يوناني

عندما توفى إيفان الرهيب (Ivan the Terrible) [قيصر روسيا خلال المدة 1547-1584] كان بوريس غودونوف (Boris Godunov) يدرك تمامًا أنه الشخص الوحيد المؤهل آنذاك لتولي الحكم في روسيا. لكنه لو أبدى لهفته للوصول إلى المنصب لكان ذلك كفيلاً باستثارة مشاعر الحسد والشك في نفوس النبلاء، لهذا رفض تسلّم الحكم لا مرة واحدة، بل لمرات عدّة، وبذلك دفع الناس إلى الإصرار على اعتلائه العرش. كما لجأ جورج واشنطن إلى الإستراتيجية الفعّالة ذاتها، أولاً في رفضه الاستمرار في شغل منصب القائد العام للجيش الأمريكي، وثانياً في رفضه منصب رئاسة الجمهورية. وفي كلتا الحالتين زادت شعبيته في صفوف الجماهير، فالتناس لا يمكنهم أن يحسدوا شخصاً على سلطة منحوها له بأنفسهم وتظاهر هو بالزهد فيها.

﴿القانون اليومي﴾ شكك قدر الإمكان بالأشخاص الذين يتظاهرون بعدم الطموح.

قوانين القوة الـ 48، القانون 46

لا تظهر أبداً بأنك إنسان كامل.

الشخص اللطيف العدوانى

في تلك الأيام كانت القوة والسلاح هما السمة الغالبة؛ أما الآن فإن دهاء الثعلب هو السائد في كل مكان. ولهذا لا يمكن العثور على رجل مخلص وفاضل إلا بصعوبة شديدة.

الملكة إليزابيث الأولى

هناك أشخاص يبدون لطفاء إلى حد الروعة، عندما تقابلهم للمرة الأولى، لدرجة أنك سرعان ما تجعلهم من المقربين إليك. هم دائمو الابتسام متفائلون، ومستعدون دائماً لتقديم يد العون. في لحظة ما، تقرر أنت رد الجميل، فتوظفهم لديك، أو تساعدهم في حياتهم المهنية. ولكن بمرور الوقت تلاحظ ظهور بعض العيوب البسيطة في الشخصية التي تبدو ظاهرياً كاملة - كأن تصدر عن الشخص المعني ملاحظة انتقادية مفاجئة، أو تسمع من أصدقائك أنه يغتابك. ثم يحدث شيء بغیض - غضب عنيف مفاجئ، أو عمل تخريبي ما، أو تصرف ينم عن خيانة - شيء غريب عن ذلك الشخص اللطيف الساحر، الذي صادقتَه في الأساس. والواقع أن الأشخاص من هذا النمط يدركون في مرحلة مبكرة من حياتهم: أن لديهم ميولاً عدوانية حاسدة، يصعب التحكم فيها، فهم يرغبون في السطوة، لكنهم يدركون بحسهم أن ميولاً كهذه سوف تصعب عليهم حياتهم. وهكذا يقضون سنوات في تنميق صورة ظاهرية معاكسة - لطفهم الظاهري إذاً يخفي جانباً عدوانياً إلى حد ما. يتمكن هؤلاء عن طريق هذا الخداع البارع من اكتساب سطوة اجتماعية، لكنهم في قرارة أنفسهم يشعرون بالاستياء كونهم مضطرين للعب هذا الدور ولمراعاة رغبات الآخرين، كما يشعرون أنهم لا يستطيعون الاستمرار طويلاً على هذا النحو. ونتيجة لهذا الضغط أو الإنهاك الناجم عن بذل كل ذلك الجهد لإرضاء الآخرين، تجدهم يهاجمونك ويسببون لك الأذى، وهم قادرون على إيذائك، فقد باتوا الآن يعرفونك جيداً، ويدركون نقاط ضعفك. وسوف يلومونك بالطبع على مآل الأمور.

القانون اليومي: أفضل دفاع هو الحذر من الأشخاص ذوي الشخصية الساحرة، الذين يصادقون الناس بسرعة. هم بالغوا اللطف والود في البداية؛ ولكن لا يمكن لهذا اللطف المبالغ فيه أن يكون طبيعياً.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 9

واجه جانبك المظلم - قانون الكبت.

تأكّد من قوة شخصية الناس

تذكّر ما يلي: الشخصية الضعيفة تعطل فاعلية كل السجايا الأخرى الجيدة، التي يمكن أن يتمتع بها الشخص. مثلاً، بوسع الأشخاص ذوي الذكاء المتقدم والشخصية الضعيفة تقديم أفكار رائعة، وحتى أداء العمل على أكمل وجه، ولكن ثمة احتمال أيضاً أن ينهاروا تحت وطأة الضغط، أو ألا يتقبلوا النقد بطيبة خاطر، أو أن يمنحوا الأولوية لأجندتهم الخاصة، كما يمكن لغطرستهم وصفاتهم المزعجة دفع المحيطين بهم إلى ترك العمل، ما يؤدي إلى الإضرار بالجو العام للعمل. إذاً، هناك كلفة خفية للعمل معهم أو لتوظيفهم؛ فبإمكان شخص لا يتمتع بسحر شخصيتهم وبذكائهم، لكنه صاحب شخصية قوية، أن يكون أكثر موثوقية وإنتاجية على المدى البعيد. الأشخاص الذين يتمتعون بقوة حقيقية نادرون كالذهب، إذا عثرت عليهم تصرف كمَن عثر على كنز.

👉 القانون اليومي: لتحديد مقدار القوة أو الضعف، لاحظ كيف يتعامل الأشخاص المعنيون مع لحظات التوتر ومع المسؤولية. تأمل أنماطهم واعرف مقدار العمل الذي أنهوه أو أنجزوه فعلياً.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 4
حدد قوة شخصيات الناس - قانون السلوك القهري.

لا تصدق دائماً ما تراه عيناك

كانت مراسلة قناة SBC News، ليسلي ستال (Lesley Stahl)، تقوم بتغطية الحملة الانتخابية الرئاسية الأمريكية لعام 1984، ومع اقتراب يوم التصويت بدأ ينتابها شعور مقلق. لم يكن ما يزعجها فقط هو تركيز رونالد ريغان على المشاعر والأمزجة، وليس على الموضوعات الجدية، بل كانت تزعجها أكثر المساعدة والميزات، التي كانت وسائل الإعلام توفرها له من دون مقابل؛ أي أنها شعرت بأن ريغان وفريق حملته الانتخابية كانوا يتلاعبون بالصحافة كما يشاؤون. قررت ستال إعداد تقرير صحفي إخباري، يكشف علناً استغلال ريغان للتلفزيون من أجل التغطية على الآثار السلبية لسياساته. في مساء اليوم الذي بث فيه التقرير، تلقت اتصالاً هاتفياً من أحد المسؤولين في البيت الأبيض، قال لها: «تقرير رائع». سألته ستال وقد أصابها الذهول: «ماذا؟». كرر ما قاله: «تقرير رائع». سألته: «هل أصغيت إلى ما قلت؟» أجاب: «ليسلي، عندما تعرضين صوراً رائعة لريغان لمدة أربع دقائق ونصف؛ لا أحد يصغي لما تقولين. ألا تعلمين أن الصور تطفئ على الرسالة التي تودين إيصالها، لأنها تتعارض مع هذه الرسالة؟ الناس ينظرون إلى الصور. ويصمون أذانهم عن رسالتك، حتى إنهم لم يسمعوا ما قلت. كل ما رسخ في أذهاننا أن التقرير كان دعاية مجانية مدتها أربع دقائق ونصف لحملة إعادة انتخاب ريغان». كان معظم المسؤولين عن وسائل التواصل في حملة ريغان يعملون سابقاً في مجال التسويق، ويدركون أهمية رواية قصة واضحة ومختصرة مترافقة بمؤثرات بصرية مناسبة، إذ كانوا يستعرضون كل صباح، كيف ينبغي أن تكون العناوين الرئيسة في ذلك اليوم، وكيف يمكن صياغتها في تقارير بصرية قصيرة، تتيح للرئيس فرصة الظهور في الأفلام. كان اهتمامهم ينصب بصورة خاصة على تفاصيل الخلفية الموجودة وراء الرئيس في المكتب البيضاوي. [مكتب رئيس الجمهورية في البيت الأبيض]، وعلى الطريقة التي تلتقط بها آلات التصوير صور

الرئيس بصحبة الرؤساء الآخرين لدول العالم، كما كانوا يحرصون على إظهاره، وهو يسير بمشيته الواثقة. المواد المصورة تنقل الرسالة أفضل من أي كلمات. وكما قال أحد المسؤولين في إدارة ريغان: «ماذا ستصدق الوقائع أم عينيك؟»

١٠- القانون اليومي: اللاعبون الذنب لا يشاركون للعب Nonplayers أساتذة في فن التأثيرات البصرية، وهم يلجأون إليها لصرف الانتباه عن تلاعبهم. لكي تحمي نفسك من الخداع، وجه اهتماماً أكبر إلى المضمون وإلى الوقائع، وليس إلى شكل الرسالة.

فن الإغواء: الإغواء الناعم -
كيف تبيع أي شيء للجماهير - كتاب للمؤلف روبرت غرين.

المال السهل

كانت هذه الرغبة في كسب شيء ما من دون مقابل بالغة الكلفة للعديد من الأشخاص، الذين تعاملوا معي ومع المخادعين الآخرين... عندما يتعلم الناس - ولدي شك بأنهم سيتعلمون - أنهم لا يستطيعون الحصول على شيء من دون مقابل، فسوف يقل عدد الجرائم، وسوف نعيش جميعاً في انسجام لا مثيل له.

جوزيف ويل Joseph Weil، من أشهر المحتالين في التاريخ الأمريكي

التلويح بغداء مجاني هو الأسلوب المفضل، الذي يلجأ إليه المخادع. كان أفضل من طبق هذا الأسلوب المحتال، الأنجح في عصرنا هو جوزيف ويل، المعروف أيضاً باسم (الطفل الأصفر The Yellow Kid). تعلم (الطفل الأصفر) في مرحلة مبكرة من حياته: أن جشع البشر هو الذي يسهل عليه عملية الاحتيال. وبذلك استطاع بمرور الوقت ابتكار أساليب عديدة، لإغراء الناس على أمل الحصول على المال من دون مقابل. كان يوزع أراضي (مجانية) -ومن يمكنه مقاومة إغراء عرض كهذا؟- ومن ثم يكتشف المغفلون أن عليهم دفع خمسة وعشرين دولاراً أمريكياً، لتسجيل صفقة البيع. وبما أن الأرض كانت مجانية، فقد كانت برأيهم تستحق دفع هذا الرسم المكلف، وهكذا ربح (الطفل الأصفر) ألوف الدولارات من أموال التسجيل الوهمي، وكان يعطي المغفلين صكوكاً زائفة، مقابل رسم التسجيل. في مناسبات أخرى كان يخبر المغفلين عن سباق خيل برهان مشترك، أو عن سهم يمكن أن يدر عليهم فائدة بنسبة 200% خلال أسابيع. عندما كان يبتكر قصصه ويرويها، كان يراقب عيني المغفل الذي يسمعه، وهما تتسعان لفكرة الغداء المجاني. لا تدع أحداً يغريك بإمكانية كسب مال من دون مقابل. فكما قال (الطفل الأصفر) نفسه: الجشع لا يؤدي ثماره.

☞ القانون البرمي: عليك أن تشكك بأي شخص يلوح لك بإغراء الحصول على شيء دون مقابل. خطط الثراء السريع هي مجرد خدع، ولعبة اليانصيب في الواقع ما هي إلا ضريبة يدفعها الجاهلون بالرياضيات. لا توجد طرق مختصرة إلى السطوة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 40
احتقر الغداء المجاني.

تجنب الشخص المولع بالأحداث المثيرة

في الأمور جميعها، نحن نخطئ حين نعتقد أن بالإمكان أداء عمل ما، أو التصرف بطريقة ما مرة واحدة فقط، لا أكثر.

تشيزارى بافيزي Cesare Pavese، شاعر وروائي إيطالي

يجذبك حضورهم المثير، فهم يتمتعون بطاقة غير عادية، ويروون قصصاً لم تسمع مثيلاً لها من قبل. ترتسم على ملامحهم حيوية فائقة، ويتسمون بحضور البديهة، وهذا ما يجعلهم ينشرون البهجة أينما حلوا، إلى أن تتخذ الأمور منحى بغيضاً. عندما كان هؤلاء أطفالاً تعلموا أن الطريقة الوحيدة للحصول على الحب والاهتمام الدائمين من الوالدين، هي إشراكهما في مشكلاتهم ومصاعبهم، التي كان ينبغي أن تكون كبيرة بما يكفي ليشغل الأهل عاطفياً طوال الوقت. تحوّل هذا السلوك إلى عادة، إلى أسلوب يلجؤون إليه، لكي يشعروا أنهم فعّالون في الحياة ومرغوبون. ما من شك بأن معظم الناس ينفرون من المواجهات، مهما كان نوعها، لكن هؤلاء الأشخاص يبدون كأنهم يعيشون لأجل المواجهة، فعندما تتعرف عليهم عن كثب تسمع المزيد من قصص المشاحنات والمعارك، التي خاضوها في حياتهم، لكنهم يتمكنون من تصوير أنفسهم كضحايا. عليك أن تدرك أن مهمهم الوحيد هو السيطرة عليك، بأي وسيلة كانت، وسوف يورطونك في قصصهم المثيرة، إلى حد تشعر معه بالذنب إذا فكرت في التحرر منهم.

🕒 القانون اليومي: من الأفضل تمييز هؤلاء في وقت مبكر قدر الإمكان، قبل أن تعلق في شباكهم ويورطوك في مشكلاتهم. ابحث في ماضيهم عن دليل يؤكد أنهم من هذا النمط من الأشخاص، وانج بجلدك إذا شككت بأنك تتعامل مع واحد منهم.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 4

حدد قوة شخصية الناس.

خدعة الإخلاص

يحذرنا كاتب المذكرات الفرنسي فرانسوا دو لاروشفوكو (François de la Rochefoucauld) من هذه الخدعة بالقول: «لا نجد الإخلاص إلا لدى قلة من الناس، وهو من أبرع الخدع- لأن الشخص يكون مخلصاً لشخص آخر، لكي يحوز ثقته وأسراره».

💡- القانون اليومي: عندما يتظاهر اللاعبون غير القابلين للعب المهرة، بأنهم يكشفون لك عن أسرارهم وأفكارهم ومشاعرهم، يدركون أنهم بذلك يدفعونك إلى كشف أسرارهم. يدلون لك باعتراف كاذب على أمل الحصول منك على اعتراف صادق.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 14
تظاهر كصديق، واعمل كجاسوس.

اكتشف دوافعهم الحقيقية

عندما تدرك الباحث الرئيس لدوافع شخص ما، يمكن القول: إنك ملكة مفتاح إرادته.

بالتسار جرائبان

من المنظور الميكانيكي الوصولي، هناك بضعة أحداث في الحياة العامة، نادراً ما تكون حقيقتها على ما تبدو ظاهرياً. تعتمد السطوة على المظاهر؛ أي على التلاعب بما يراه العامة. كما تعتمد أيضاً على الظهور بصورة الإنسان الفاضل، وفي الوقت نفسه القيام بما يلزم للحصول على السلطة والمحافظة عليها. قد يكون من السهل أحياناً كشف دوافع الناس أو نواياهم على الرغم من محاولات التعمية والتضليل، لكن الأمر عادة ما يكون أكثر تعقيداً -نسألك، ماذا يجري فعلياً؟ وفي جو وسائل الإعلام الحديثة، تنامت القدرة على التضليل والتشويش إلى حد بعيد، إذ بات في الإمكان إيراد قصص وترسيخها من دون أن يكون لها أي مصدر يدعمها، وهكذا تنتشر القصة بسرعة البرق، وقبل أن تتاح للناس فرصة التساؤل عن مدى صحة القصة (أ)؛ يجري إلهاؤهم بشيء آخر، القصة (ب) أو القصة (ج)، في هذه الأثناء تكون القصة (أ) قد ترسخت في أذهان الناس بأساليب ماهرة. ومما يسهل أساليب دس المعلومات في الأذهان بطريقة غير مباشرة، إضافة طبقة من الشك والالتباس على المادة المراد دسها. أنا أعتمد أحياناً إستراتيجية تسمى باللاتينية (Cui bono?) (لفائدة من؟)، لكي أكتشف غوامض الأحداث، التي تستعصي على الفهم. كان شيشرون Cicero، السياسي والفيلسوف الروماني، أول من استخدم هذه الإستراتيجية في هذا السياق، إن المقصود من سؤال (من المستفيد؟) هنا ما يلي: عندما تحاول فهم دوافع عمل ما مبهم، ابحث عن المستفيد، مما حصل في نهاية المطاف، ومن ثم راجع الأحداث. المصلحة الذاتية تحكم العالم.

القانون اليومي: لا تدع المظاهر أو الأحداث أو أفعال الناس وأقوالهم تخدعك. اسأل نفسك دائماً: (من المستفيد؟).

الحقيقة الفعّالة

الغالبية العظمى من البشر يقتنعون بالمظاهر، ويُعدّونها حقائق

نيكولو مكيافيلي

يطلق عليها مكيافيلي اسم (الحقيقة الفعّالة) The Effective Truth ، وأنا أعدّ هذا المفهوم أكثر مفاهيم مكيافيلي ذكاءً، ويمكن شرحه كالتالي: يلجأ الناس إلى قول أي شيء، تقريباً، لتبرير أفعالهم، ولإسباغ مظهر أخلاقي منافع وخادع عليها. الشيء الوحيد الواضح، أي الأسلوب الوحيد الذي يتيح لنا الحكم على الناس، وكشف حقيقة هذا الهراء، هو النظر إلى أفعالهم وإلى نتائجها، فهذه هي حقيقتهم الفعّالة. لنأخذ بابا الفاتيكان، مثلاً، الذي كان يعظ إلى ما لا نهاية: حول الفقير، وحول الأخلاق والسلام، لكنه في الوقت نفسه كان يترأس المنظمة الأقوى في العالم (في عصر مكيافيلي)، وكان كل ما يقوم به من أفعال، يهدف من حيث الأساس إلى زيادة سطوته. إذاً، الحقيقة الفعّالة هنا هي أن البابا شخصية سياسية، وأن قراراته تتطوي حتمًا على فكرة الحفاظ على المكانة المتفوقة للكنيسة الكاثوليكية في العالم، وكل ذلك الإسهاب في الكلام الديني ما هو إلا جزء من مناورات اللعبة السياسية - مجرد أداة للإلهاء.

القانون البرمي: احكم على الناس انطلاقًا من نتائج أعمالهم ومناوراتهم، وليس انطلاقًا من القصد التي يروونها.

لا تأخذ الأمور على محمل شخصي

يواجه العديد من الأشخاص مشكلات عويصة في التعامل مع الشؤون السياسية، أو في محاولة فصل عواطفهم عن مجال العمل، أو عن عالم السطوة. يأخذ هؤلاء كل شيء على محمل شخصي. كنت أنا شخصياً أواجه مشكلات صعبة في أثناء العمل في المكاتب وفي هوليوود وفي الصحافة، وفي كل الأعمال التي مارستها. أنا إنسان ساذج نوعاً ما، وهناك أشخاص عديدون ساذجون أيضاً. المنطلق الأساسي لما يحدث في أوضاع كهذه، هو التالي: بما أن أحداً لم يدرّبك على أمور من هذا النوع، فإن انفعالاتك تنور بسرعة -تأخذ ما يقوله الناس وما يفعلونه على محمل شخصي. عندما تصبح أسير انفعالاتك، ينتهي أمرك. لذلك، ينبغي النظر إلى الحياة على أنها نقلات على رقعة الشطرنج. وهنا سأورد عبارة رائعة قالها الفيلسوف والامبراطور الروماني ماركوس أوريليوس Marcus Aurelius بعد إعادة صياغتها: عندما تكون في حلبة الملاكمة، وتلتقى لكمة من الخصم في وجهك، لا يمكنك أن تجار بالشكوى من الظلم والقسوة، لأن ما حصل جزء من اللعبة. أنا أفضل رؤية الحياة على النحو الآتي: إذا عاملك أحد بأسلوب بغیض، تمالك أعصابك، لا تظهر ردة فعل، ولا تنزعج. اعتبر الموضوع نقلات على رقعة الشطرنج. الآخرون يقومون بتحريكك، لا تصغ إلى ما يقولون، لأن الناس يمكنهم أن يتفوهوا بأي شيء. انظر إلى نقلات أحجارهم، وإلى مناوراتهم، وإلى أفعالهم الماضية، فهي التي ستنبئك بحقيقتهم، وليست أقوالهم. هذا النوع من التحكم بالنفس سوف يحررك ويقويك إلى حد بعيد.

🕒 القانون اليومي: اتباع أسلوب الحكم على الناس على أساس أفعالهم، وعدم أخذ الأمور على محمل شخصي، سوف يحررك، ويساعدك على الاحتفاظ بتوازنك العاطفي.

روبرت جرين: الإتيقان والبحث،
العثور على الإتيقان: محادثة مع مايكل جيرفيس،
خبير علم نفس الأداء، 25 يناير 2017.

الكل يرغب في المزيد من السلطة

يتداول الناس كثيرًا عبارة مشهورة، قالها المؤرخ والسياسي البريطاني اللورد أكتون John Acton، مفادها: أن السلطة المطلقة تُفسد بكل تأكيد. لكن مالكوهم إكس (Malcolm X)، رجل الدين الأمريكي المسلم، والناشط في مجال حقوق الإنسان، يقول: إن العكس صحيح أيضًا، أي أن امتلاك السلطة يُفسد، لكن الافتقار التام إلى السلطة يُفسد كليًا. أنا أؤكد في كتابي The 48 Laws of Power: أن الإحساس بالافتقار التام لإمكانية التحكم بالناس وبالأحداث شعور لا يطاق بالنسبة إلينا عمومًا -لأننا عندما نشعر بالعجز نشعر بالتعاسة. لا يوجد من يرغب بسلطة أقل؛ الكل يرغب في المزيد من السلطة.

🔗 القانون اليومي: عندما تراودك الشكوك، افترض أن الناس يفعلون ما يفعلونه، ويقولون ما يقولونه، لأنهم يرغبون في المزيد من السلطة، لا في الإقلال منها.

كيف تمسك بزمام القوة، بين السطور، حديث، مع باري كيبريك على محطة الشبكة التلفزيونية الأمريكية، 15 مايو 2015.

اعرف مع من تتعامل

عليك أن تقتنع: أنه لا يوجد أشخاص عديمو الأهمية، وتافهون إلى حد لا يمكن لهم يوماً امتلاك القدرة على تقديم فائدة ما إليك؛ لكنهم لن يقدموها بالتأكيد، إذا كنت قد عاملتهم باحتقار في الماضي.

لورد تشيستر فيلد (Lord Chesterfield)، سياسي ودبلوماسي بريطاني

القدرة على تقييم الناس، هي أهم مهارة مطلوبة في المسعى إلى جمع مقاليد السلطة في يدك والحفاظ عليها. إذا انتقدت هذه المهارة، فسوف تفقد أيضاً وضوح الرؤية: فالوضع في هذه الحالة لن يقتصر على أنك يمكن أن تؤذي أشخاصاً، لا ينبغي لك إيذاءهم، لكنك إلى جانب ذلك ستختار الأشخاص غير المناسبين، لكي تحاول التأثير فيهم، وسوف تعتقد أنك تتملق الناس في الوقت الذي تقوم فيه بإهانتهم. قبل الشروع بأي حركة، عليك أن تدرس جيداً إمكاناتك وإمكانات خصمك المفترض، لكي تعرف كيف تتعامل معه، وإلا أضعت الوقت، وارتكبت الأخطاء. اسبر جيداً نقاط ضعف الأشخاص ومواطن نقصهم، واعرف مصادر شعورهم بالفخر وأسباب إحساسهم بالقلق. وقبل أن تقرر التعامل معهم اعرف كل التفاصيل المتعلقة بهم. نصيحتان أخيرتان: الأولى، عندما تقيم خصمك، وتحكم على إمكاناته، إياك والاعتماد على غرائزك، لأنك سترتكب أمدح الأخطاء، إذا اعتمدت على مؤشرات غير دقيقة من هذا النوع. لا شيء يعوّض عن جمع المعلومات الدقيقة. ادرس خصمك جيداً، وتجسس عليه مهما تطلب هذا من وقت، لأن ذلك سوف يؤدي ثماره على المدى البعيد. النصيحة الثانية: إياك أن تثق بالمظاهر. فأى شخص يحمل داخله قلب أفعى بإمكانه إخفاءه بالطيبة، والشخص المتبجح في الظاهر غالباً ما يكون جباناً. لا تثق بالصورة التي يرسمها الناس لأنفسهم -فهذه أقوال لا يمكن التعويل عليها.

🔗 القانون اليومي: ما النتيجة المفيدة التي يمكن أن تتولد عن الجهل بالآخرين؟ تعلم كيف تميز بين الشجعان والجبناء، أو ادفع ثمن جهلك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 19
اعرف من تتعامل معه -لا تسيء إلى الشخص الخطأ.



الحرفة المقدسة

إتقان فن المخادعة والتلاعب

نلاحظ

في الأساطير الإغريقية وفي الماها بهاراتا [Mahabharata إحدى الملحميتين الهنديتين، اسم الملحمة الأخرى الرامايانا Ramayana]، وفي ملحمة جلجامش السومرية، أن اللجوء إلى فنون الخداع كان امتيازًا حكراً على الآلهة؛ فقد كان يُحكم على إمكانات الرجل العظيم، أوديسيوس [Odysseus، شخصية أسطورية إغريقية] على أساس قدرته على منافسة الآلهة في أساليب المكر عن طريق مجاراته لهم في دهائهم وخداعهم. الخداع هو فن طورته المدنية، وهو السلاح الأكثر فاعلية في لعبة السطوة. لا ينبغي النظر إلى الخداع والتخفي، على أنهما أمران بغيضان، أو منافيان للأخلاق، فالتعامل بين البشر يتطلب مستويات عديدة من الخداع، ويمكن القول: إن قدرتنا على الكذب والخداع -من بعض النواحي- هي ما يميز البشر عن الحيوانات. فمن حيث الظاهر، عليك أن تبدو بأنك تحترم السمات اللطيفة الأنيفة، أما في داخلك فأنت تتعلم سريعاً - ما لم تكن أحمق - كيف تكون حصيفاً، وكيف تتصرف بأسلوب نابليون؟ الذي قال: أدخل يدك الفولاذية في قفاز من المخمل. إذا أُنقنت فنون الخداع والمواربة، وتعلمت كيف تغوي خصومك، وتسحرهم وتخدعهم، وتتفوق عليهم في الدهاء، فسوف تصل أقصى مراتب السلطة. سوف يعلمك شهر يونيو/ حزيران كيف تجعل الناس يخضعون لإرادتك، من دون أن يدركوا حقيقة أفعالك. وإذا لم يدركوا حقيقة ما فعلت، فلن يستأؤوا منك، ولن يقاوموك.

قبل بضع سنوات اشتريت طاولة بلياردو، كي أخفف الإجهاد الفكري، الذي كنت أعانيه خلال العمل في تأليف كتاب The 33 Strategies of War، فبعد قضاء يوم شاق،

كنت أَلعب جولة بلياردو، وأركز تمامًا على اللباد الأخضر، الذي يكسو سطح الطاولة، وعلى عصا اللعب والكرات مختلفة الألوان. وتبين في النهاية: أن هذه اللعبة كانت خيارًا موفقًا، كوسيلة للترويح عن النفس. اتضح لي: أن البلياردو لعبة تعتمد على اتخاذ الزوايا المناسبة. أولاً، هناك الزوايا البسيطة، وهنا يتعين عليك ضرب الكرة المستهدفة إلى أحد الجانبين، عندما لا تكون واقفًا على خط مستقيم معها. وهذا ليس بالأمر السهل، كما يمكن أن يبدو. هناك أيضًا الزوايا التي تتخذها للانعطاف، وضرب الكرة المستهدفة، لإبعادها عن الحواف، وهذه لعبة جديدة قائمة بذاتها، وتزداد المتعة أكثر مع الضربة الجانبية المزدوجة.

هناك أيضًا الزوايا التي تصيب أكثر من كرة، وهنا يمكن أن تكون مجموعة الكرات أكثر مراوغة عندما تلجأ إلى كرة من لون واحد، لدرجة كرة ذات خط ملون، لكي تضرب كرة أخرى ذات لون واحد. كما توجد كل أنواع الزوايا، التي ينبغي الوقوف بها، عندما تفكر مسبقًا، وتحاول إبقاء الكرة المستهدفة بالعصا في وضع راسخ، والمناورة مع المواقع المفتوحة على الطاولة.

أخيرًا، هناك الزوايا التجريدية في الزمان والمكان النفسيتين: عندما تلعب واضعًا نصب عينيك طريقة تفكير الخصم؛ تفسح له مجال التفوق عليك، لكنك في هذه الحالة تحشره في زاوية بالنسبة إلى الكرات النهائية الموجودة على الطاولة، وتخدعه من أجل دفعه إلى مواقع لا يمكن الخلاص منها، (بمعنى تتحايل عليه)، أو يمكنك بدل ذلك إلقاء نظرة شاملة على الطاولة، والتفكير في الطريقة التي يمكن لك بها إدارة الوضع، خلال مدة وجيزة. بعبارة أخرى، هناك أنواع من الزوايا أكثر دقة وبراعة، تكتشفها مع تطورك وتحسّن أدائك في اللعبة. أنا لا أعد نفسي مبتدئًا، لكنني لم أصبح بالطبع لاعبًا بارعًا.

إذًا، لكي تلعب بمهارة ولرفع مستوى أدائك، ينبغي أن يكون تركيزك كاملاً.

كما في لعبة البلياردو كذلك في الحياة، المغفلون والمبتدئون يظلون أسرى ذهنية كرة واحدة في كل مرة، ويتحمسون عندما يصيبون كرة بضربة بارعة، لكنهم لا يتركون لأنفسهم منفذًا، ويظلون محشورين حيث هم. لا يتعلمون أبدًا الاتجاهات ووجهات النظر من زوايا مختلفة.

هناك أيضًا الأشخاص الذين يرفعون مستوى لعبهم قليلًا، ويتظاهرون بأنهم يعرفون كيف يلعبون بمهارة، ويستطيعون فعلًا تصويب بضع ضربات ناجحة متتالية. سبق لي العمل مع أشخاص من هذا النوع في هوليوود. كان هؤلاء يكلفون آخرين بالعمل، ومن ثم ينسبون الفضل إلى أنفسهم. كان أحد المخرجين الذين عرفتهم يقوم بلعبة مماثلة، إذ كان يستأجر آخرين، لإخراج النصوص التي كتبها، وكان فخورًا بها، وكان يختار هؤلاء من الشباب المتحمسين عديمي الخبرة. كان الواحد من هؤلاء يفشل بالطبع في بداية العمل؛ عندئذ يتعين على المخرج أن يتدخل لإنقاذ الوضع، وهو ما كان هدفه من الأساس. كان تخطيط هذه اللعبة أفضل بالنسبة إليه من أن يبدو في نظر الآخرين شخصًا شديد الطموح، جشعًا يصير دائمًا على إخراج كل ما يُعرض عليه، تمامًا مثلما خطَّط بات بيلي (Pat Riley) عودته إلى تدريب فريق ميامي هيت لكرة السلة.

لكن الأشخاص من نمط هؤلاء لا يرون الصورة الكاملة لطاولة البلياردو، ولا يمتلكون خطة مفصلة للمرحلة الأخيرة من اللعبة. هم يعرفون بعض الزوايا، لكنها ليست من النوع المدروس بذكاء، ولا يصلون فعلًا إلى مراحل متقدمة من البراعة في اللعب، يثيرون حولهم الكثير من مشاعر السخط والمقاومة، لكنهم يظلون محتالين بمستوى بين المتوسط والأدنى.

زارني قبل سنوات أحد معارفي، وهو مدير مؤسسة إعلامية خاصة به، كان يعاني مشكلة: فقد سرَّب أحد موظفيه، وهو يشغل منصبًا رفيعًا، إلى الموظفين الآخرين معلومات عن المدير، تسبب له الحرج. كان تسريبه للمعلومات حركة ترمي إلى لُفَتِ نظر مديره، وتحذيره من أشياء أخرى، يمكن أن يُقدَّم عليها لأنه كان يشعر بالقلق من أن يكون هذا الأخير يخطط لصرفه من العمل، أي أن ما حصل كان طلاقة تحذيرية للتنبيه إلى ما يمكن له القيام به.

نصحت صديقي أن يلتزم الحذر، ويحاول أولاً معرفة نوايا الموظف الذي قام بالتسريب. كما نصحته ألا يُظهر أي ردة فعل سلبية، وأن يستمر في التظاهر بالود، كأن شيئًا لم يحدث، وذلك لإلهاء الخصم. سوف يركز الموظف المعني على هذا التصرف، ويحاول فهم المقصود به. هل يشعر المدير بالخجل؟ هل كان غير مكترث؟ هل يحاول كسبه ثانية إلى صفه؟ هل يشعر بالخوف؟ كان ذلك سيتيح لصديقي وقتًا للتصرف.

بينما كنا نناقش الوضع، لاحظنا أمورًا أخرى، كانت تحصل، وتوصلنا إلى الحل. أولاً، صرف المدير من العمل موظفين آخرين، كانا صديقين للموظف الذي قام بالتسريب، إضافة إلى كونهما من مثيري المتاعب، ونقل موظفًا ثالثًا إلى مكتب في مكان بعيد. جرى كل ذلك بذريعة سوء أداء هؤلاء، من دون أن يظهر أن له أي علاقة بالموظف الذي قام بالتسريب. كان الهدف من التصرف مزدوجًا: عزّل الموظف الهدف، وإشعاره بصعوبة التآمر وإثارة القلاقل، وإرسال تحذير مبطن إليه، مفاده أن المدير ليس بالشخص الذي يمكن العبث معه.

لم يكن من السهل التكهّن بمغزى تلك الإجراءات؛ لكنها لفتت انتباه الموظف المعني وعزّلته. عندما كنا نتداول بشأن ردات الفعل، التي يمكن أن تصدر عن الموظف، وكيف يمكن أن يرفع من سوية تصرفاته إذا شعر بالتهديد، لجأنا إلى وضع احتمالات تتجاوز ردة فعله، بحيث نحتمي أكبر عدد ممكن من القواعد، حتى إننا رسمنا خطة نضعه بها في وضع يائس، لا يستطيع معه حراكًا إذا شعرنا أنه يناور لنشر المعلومات على الملأ.

روبرت بيك، المعروف باسم أيسبرغ سَلِم (Iceberg Slim)، هو أحد الكتاب المفضلين لديّ، بالنسبة إلى هذا الكاتب، ينقسم العالم بين محتالين ومغفلين. وأنت واحد من الاثنين. المغفل ليس لديه أي منظورات تجاه الحياة، ولا أي إحساس بفن المداورة، وهو لا يستطيع القيام بأكثر من لعبة واحدة غبية، في كل مرة يلعب فيها. أما المحتال فهو يصوّب دائمًا على الزوايا، ويتعلم كيف يتلاعب بها، وهكذا يتقن فن اللعبة.





حزيران/ يونيو

ارتدِ القناع المناسب

أنت لن تستطيع النجاح في الخداع ما لم تُبقِ مسافة تفصلك عن ذاتك - ما لم تستطع أن تكون شخصيات عدّة، وأن ترتدي القناع الذي يقتضيه ذلك اليوم وتلك اللحظة. إذا لجأت إلى هذه المقاربة المرنة لكل الهيئات الخارجية، بما فيها هيأتك الخارجية، فسوف تتخلص من قدر كبير من الثقل الداخلي، الذي يطبق على الناس ويعيقهم. اجعل وجهك مطوَّعاً مثل وجه الممثل، واعمل على إخفاء نواياك عن الآخرين، مارس إغواء الآخرين بإيقاعهم في الشراك.

☞ القانون البرومي: يُعدُّ التلاعب بالهيئة الظاهرية، وإتقان فنون الخداع من المباحج الجمالية في الحياة. وهما أيضاً المكوّنان الرئيسان في مسعى الاستحواذ على السلطة.

كيف تمسك بزمام القوة،
تمهيد.



حزيران / يونيو

الجبأ إلى الغياب لزيادة احترامهم لك

إذا ظهرت على المسرح باستمرار، فسوف يكف الناس عن ملاحظة وجودي.

نابليون

في عالم اليوم المغمور بالحضور والظهور خلال طوفان الصور، تبدو لعبة الانسحاب من المشهد بالغة القوة. نحن لم نعد نعرف متى ننسحب إلا نادرًا، ولم تعد هناك خصوصية، وهذا ما يدفعنا إلى الشعور بالرهبة إزاء أي شخص يختفي عن الأنظار باختياره. في عالم الاقتصاد، يعلمنا قانون الندرة الحقيقة التالية: فرط التداول يخفض السعر، لكنك إذا سحبت شيئًا من السوق، فسوف تخلق في نفوس الناس حاجة فورية إليه. في القرن السابع عشر، رغب أفراد الطبقة العليا في هولندا في جعل زهرة التوليب أكثر من مجرد زهرة جميلة - أرادوا تحويلها إلى ما يشبه الرمز إلى المكانة الرفيعة. وعندما جعلوا زهرة التوليب نادرة، أو بالأحرى جعلوا الحصول عليها شبه مستحيل، أطلقوا موجة عُرفت لاحقًا باسم هوس التوليب tulipomania. أصبحت الزهرة الواحدة تفوق قيمة وزنها ذهبًا. طُبِّق قانون الندرة على مهارتك. اجعل ما تقدمه إلى العالم نادرًا وصعب المنال، وسوف تزيد من قيمته مباشرة.

👉 القانون اليومي: كلما ازدادت فرص رؤيتك وسماع ما تقول، بدوت أكثر ابتداءً. إذا كنت منتمياً إلى مجموعة ما، فإن الانسحاب المؤقت منها يستثير الحديث عنك، وحتى الإعجاب بك أكثر. عليك أن تعرف متى تغادر المشهد. اجعل لنفسك قيمة عبر تطبيق قانون الندرة.

كيف تمسك بزمام القوة،
استخدم الغياب لزيادة الاحترام والتقدير.



حزيران/ يونيو

تحكم في الصورة التي تظهر بها أمام الآخرين

في روما، عاصمة العالم القديم، كان يتعين على الرجل الراغب في تكوين ثروة أن يكون كالحرباء، قادرًا على عكس كل ألوان الوسط، الذي يوجد فيه - أي أن يكون مثل بروتئوس Proteus : إله إغريقي للبحار والأنهار، يرمز إلى الشكل الدائم التغيير؛ قادرًا على اتخاذ أي شكل، وأي هيئة.

جيوفاي كازانوفّا Giovanni Casanova - رسام إيطالي

يميل الناس إلى الحكم عليك على أساس مظهرك الخارجي؛ فإذا لم تكن حذرًا، ولم تتخذ المظهر الذي يناسبك على أفضل وجه، فسوف ينسبون إليك كل الصفات، التي يرغبون برؤيتها فيك، مع أنها قد تكون بعيدة كل البعد عنك، ويمكن أن يسبب لك ذلك شعورًا بالقلق والارتباك، ويستنزف كل اهتمامك. ولكن إذا تمثّلت أحكامهم، وجعلتها جزءًا من شخصيتك، فسوف يصبح من الصعب عليك التركيز على عملك، لذلك فإن الأسلوب الوحيد لحماية نفسك، هو عكس مسار هذه الديناميكية عن طريق صياغة مظهرك، على نحو واع، وتكوين الصورة التي تناسبك أنت، وبذلك تتحكم بأراء الناس فيك. يمكن أن تجد أحيانًا أن من المناسب التراجع من المشهد، لكي تخلق جواً من الغموض حولك، وتعزز حضورك، وفي أحيان أخرى يمكن أن ترغب في أن تكون أكثر مباشرة، وأن تفرض مظهرًا أكثر تحديدًا. على وجه العموم، إياك واعتماد مظهر واحد، أو السماح للناس بإدراك حقيقتك على نحو كامل. كن دائمًا متقدمًا عن العامة، ولو بخطوة.

القانون البرمي: إياك والسماح للناس بإدراك حقيقتك على نحو كامل. أحط نفسك بجو من الغموض.

الإتقان، 4

انظر إلى الناس كما هم - الذكاء الاجتماعي.



حزيران / يونيو

تلاعب بميل الناس الغريزي إلى الثقة بالمظاهر

ما من شك بأن البراعة في استخدام المظاهر والنوايا توقع الناس في الشراك، حتى لو كانوا يشعرون بوجود نية خفية كامنة خلف المظهر الواضح.

ياغيو مونينوري Yagyū Munenori

مقاتل وكاتب ياباني عاش في القرن الخامس عشر

تكمّن في أساس عملية الخداع حقيقة بسيطة في الطبيعة البشرية: غريزتنا الأولى هي تصديق المظاهر دائماً. نحن لا نستطيع المضي في التشكيك بحقيقة ما نراه ونسمعه -فالتخيل المتواصل بأن المظاهر تخفي وراءها أموراً أخرى، سوف يرهقنا ويخيفنا في نهاية المطاف. تسهّل هذه الحقيقة عملية الخداع إلى حد ما. فالأمر لا يتطلب أكثر من التلويح أمام أنظار الناس، بأمر ما ترغب فيه، أو هدف ترغب في تحقيقه، وسوف يعدون ما يرونه حقيقة واقعة. وما إن يثبت هؤلاء أنظارهم على الطعم، حتى تتلاشى قدرتهم على ملاحظة ما أنت بصدد القيام به فعلياً.

💡 القانون اليومي: اخفِ نواياك بغطاء من المظاهر المدروسة بعناية.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 3
إخفِ نواياك.

أحدث تأثيرات تحرك المشاعر

في عام 1932، وخلال مدة انتخاب الرئيس فرانكلين دي لانوروزفلت - Franklin Dela no Roosevelt، كانت الولايات المتحدة غارقة في دوامة أزمة اقتصادية كارثية، إذ كانت المصارف تشهر إفلاسها بمعدلات مرعبة. بُعِدَ فوزه في الانتخابات، اعتكف روزفلت بعيداً عن الأنظار، ولم يدُل بأي معلومات حول الوزراء الذين ينوي تعيينهم، حتى إنه رفض مقابلة هربرت هوفر Herbert Hoover، الذي كان يشغل منصب الرئيس آنذاك، لكي يناقش معه المرحلة الانتقالية. عندما حان يوم التنصيب الرسمي كانت البلاد قد عاشت مرحلة من الترقب القلق، ولكن في خطاب التنصيب الذي ألقاه روزفلت بدا التغيير في الأسلوب واضحاً تماماً. كان خطاباً بليغاً بيّن فيه أنه ينوي السير بالبلاد في اتجاه جديد كلياً، وإلغاء الإجراءات الجبانية التي اتخذها أسلافه في المنصب. واعتباراً من تلك اللحظة تسارعت وتيرة خطابه وقراراته العامة -تعيين الوزراء والتشريعات الجريئة- على نحو لا يصدق. صارت المرحلة التي أعقبت التنصيب تُعرف باسم (الأيام المئة) -تطلق عادة على أول مئة يوم تعقب تنصيب رئيس الجمهورية الجديد، وتعطي مؤشرات عن عهده. كان التباين المثير للمشاعر، الذي أبدع روزفلت في تنظيم حدوثه وفي استخدامه، هو سبب نجاح تلك المرحلة -جزئياً- في تغيير المزاج العام في البلاد، فقد أبقي جمهوره في حالة ترقب، وفجأة، أتحفهم بسلسلة من الإجراءات الجريئة، التي زاد من أهميتها في نظر الناس، كونها جاءت من دون توقع.

☀️ القانون البرمي: اتبع توقيتاً مسرحياً لكي تفاعىء الناس، وتبعث في نفوسهم السرور. تعلم كيف تنظم الأحداث وتديرها، مثل روزفلت؛ لا تكشف كل أوراقك دفعة واحدة؛ اكشفها بأسلوب يزيد من وقع أثرها العاطفي.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 25
أعد تشكيل ذاتك.

أتقن أداء دورك

لكي تتوصل إلى القدرة على إظهار انفعالات مُقنعة، يجب أن تدرب نفسك على الإحساس بالمشاعر المناسبة حسب الطلب. اشعر بالحزن عندما يتطلب منك دورك ذلك عن طريق استحضار تجاربك الخاصة، التي تثير في نفسك الانفعالات المطلوبة، أو على الأقل تخيل تجارب من هذا النوع. الفكرة هنا هي أنك أنت من يتحكم بالأمر. لا يمكننا أن ندرب أنفسنا على هذا النحو في الحياة الواقعية، ولكن إذا كنت دائماً تطلق العنان لمشاعرك حسب اللحظة الراهنة؛ فسوف ترسل إشارة ضمنية، توحى بالضعف وبالعجز عن السيطرة على النفس. تعلم كيف تحول مشاعرك -وأنت بكامل وعيك- إلى المزاج المطلوب، عن طريق تخيل السبب الذي يحتم عليك الإحساس بالشعور الملائم للمناسبة، أو للدور المطلوب منك أدائه، وتخيل الكيفية التي يمكن لك بواسطتها تحقيق ذلك. استسلم للمشاعر في تلك اللحظة، بحيث تبعث الحيوية الطبيعية في وجهك وفي جسدك. أحياناً، بإمكانك اختبار بعض الأحاسيس المترافقة مع تعبير الابتسام أو تعبير العبوس عندما تجبر نفسك فعلاً على الابتسام أو العبوس. هناك فكرة أخرى مهمة، درب نفسك على العودة إلى تعبير حيادي في اللحظات العادية، والانتباه إلى عدم المبالغة في التعبير عن عواطفك. عليك أن تدرك ما يلي: كلمة personality [خصائص الفرد الشخصية] مشتقة من الكلمة اللاتينية persona، وتعني (القناع). نحن جميعاً نرتدي أقنعة في الحياة العامة، وتؤدي هذه الأقنعة وظيفة إيجابية؛ لأننا إذا أظهرنا طبيعتنا الحقيقية، وعبرنا بصراحة عما يجول في أذهاننا، فسوف نسيء إلى الجميع، ونكشف عن صفات يفضل أن تبقى طي الكتمان. إذًا، وجود هذا القناع / persona وأداء دورنا بصورة متقنة يحميانا من كشف الناس لأدق شؤوننا، مع كل ما يتمخض عن ذلك من مشاعر القلق.

🕒 القانون اليومي: نحن جميعاً ممثلون على مسرح الحياة، كلما أتقنت لعب دورك، ووضعت القناع المناسب، امتلكت المزيد من السطوة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 3
انظر من خلال أقنعة الناس -قانون لعب الأدوار-



حزيران/ يونيو

لاتستخف أبدًا بذكاء الناس

الطريقة المثلى لجعل الجميع يستقبلونك بترحاب، هي إظهار نفسك بصورة الشخص
الفضل الغبي.

بالتسار جراثيان

نحن لا نطيق الشعور بأن شخصًا ما أذكى منا، ونحاول تبرير ذلك بأساليب عدة: «هو يستقي معارفه من الكتب فقط، أما أنا فأملك معارف حقيقية»، «دفع والداها تكاليف تحصيلها العلمي الرفيع المستوى، لو كان والداي يملكان وفرة من المال؟ لو حظيت أنا بهذا الامتياز...»، «هو ليس بالذكاء الذي يحسب أنه يتمتع به». وأخيرًا وليس آخرًا: «ربما كانت أبرع مني في مجال تخصصها الضيق، لكنها مغفلة تمامًا خارج هذا المجال. فحتى أينشتاين كان ساذجًا خارج مجال الفيزياء». إذا أخذنا بالحسبان مدى أهمية فكرة الذكاء بالنسبة لكبرياء معظم الأشخاص، فإن من الواجب الحرص على عدم إهانة ذكاء شخص ما، أو الطعن في هذا الذكاء من دون أن نقصد، فهذه جريمة لا تغتفر. ولكن إذا استطعت تجيير هذه القاعدة الراسخة لصالحك، فسوف تفتح أمامك سبلاً للخداع لا حصر لها؛ لأن الشعور بالتفوق الفكري الذي تمنحه للناس سوف يعطل كل إمكانيات الشك لديهم.

❖ القانون البومي: ازرع الطمأنينة في نفوس الناس بأسلوب غير مباشر، عن طريق دفعهم للاعتقاد أنهم أذكى منك، أو حتى للاعتقاد أنك مغفل إلى حد ما، وسوف تتمكن بذلك من التفوق عليهم.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 21

العب دور الساذج لتخدع السذج -تظاهر بأنك أغبي مما تبدو عليه.



شتت انتباههم عن هدفك الحقيقي

في عام 1711، وخلال حرب وراثة العرش الإسباني [War of Spanish Succession]، بين وريثين للعرش، قرر دوق مارلبورو Duke of Marlborough، قائد الجيش الإنكليزي، تدمير حصن فرنسي مهم، لأنه كان يحمي طريقاً رئيساً حيوياً يوصل إلى فرنسا. لكنه أدرك أنه لو دمره فسوف يدرك الفرنسيون هدفه -وهو التقدم عبر هذا الطريق، فاكتفى باحتلال الحصن، وأقام فيه حامية من جنوده، وبذلك جعل الأمر يبدو كأنه يرغب في الحصن لغاية في نفسه. هاجم الفرنسيون الحصن، فتركهم الدوق يعادون احتلاله، وما أن احتلوه حتى دمروه تماماً ظناً منهم: أن الدوق كان يريد احتلال الحصن لسبب مهم. وبما أن تدمير الحصن قد تم، أصبح الطريق الرئيس المذكور من دون حماية، وهكذا تمكن مارلبورو من الزحف إلى فرنسا بكل سهولة. الجأ إلى هذا الأسلوب بالطريقة التالية: اخفِ نواياك، ولكن ليس عن طريق التكتم والانغلاق، (لأنك هنا تخاطر بالظهور، كأنك تخفي سرّاً، وتزرع الشك في نفوس الناس)، بل عن طريق الحديث المتواصل عن رغباتك وأهدافك -ولكن بالطبع ليس رغباتك وأهدافك الحقيقية. وسوف تحقق بذلك ثلاثة أهداف: تبدو ودوداً، ومنفتحاً، وواثقاً ممن حولك، وتخفي مقاصدك الحقيقية، وتوجه خصومك للسعي في مهمة معقدة وطويلة وعقيمة، تستهلك كل وقتهم.

🔮 القانون اليومي: أظهر أنك ترغب في أمر لا يهكم فعلياً وسوف تضلل أعداءك وتخدعهم، وبذلك يرتكبون أخطاء لا حصر لها في حساباتهم.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 3
إخفِ نواياك.

امنح الآخرين فرصة الشعور بالتفوق

يعتقد بعض الأشخاص أن التوجّه إلى تحقيق مصالحهم الذاتية يُعدُّ أمرًا بغيضًا وخسيسًا، ويفضلون تقديم الهبات الخيرية، والتصرف برأفة وإنصاف، وهذا هو أسلوبهم في الشعور بالتفوق عليك: فأنت عندما تطلب منهم المساعدة، فإنك بذلك تؤكّد قوتهم ومكانتهم. يشعر هؤلاء بأنهم أقوياء، إلى حد يجعلهم لا يحتاجون إلى شيء منك، سوى فرصة الإحساس بالتفوق عليك. هذا ما يشعرهم بالبهجة والحبور. هم يتعطشون إلى تمويل مشروعاتك، وإلى تقديمك إلى أشخاص ذوي سطوة - شرط أن يتم ذلك علنًا، بالطبع، ولسبب وجيه (في العادة، كلما كان الأمر أكثر علنية يبدو أفضل). إذا، لا يمكن مفاتحة أي شخص في أمر ما بالتوجه إلى مصلحة ذاتية تثير الشكوك، فبعض الأشخاص ينفرهم هذا الأسلوب، لأنهم لا يحبون الظهور بصورة من يستجيب إلى دوافع من هذا النوع، هم يرغبون في فرصة، يظهرون فيها مدى طيبة قلوبهم. لا تخجل. امنحهم هذه الفرصة، فأنت في هذه الحالة لا تتملقهم عندما تطلب المساعدة منهم - لأنهم يجدون متعة حقيقية في العطاء، وفي أن يرى الجميع هذا العطاء.

🕒 القانون البرمي: عليك أن تسعى إلى معرفة ما الذي يستثير مشاعر الآخرين، ويدفع بهم إلى التفاعل معك. إذا ظهرت عليهم علائم الجشع، توجّه إلى جشعهم. وعندما يرغبون في الظهور بصورة أصحاب الهبات الخيرية والمشاعر النبيلة، توجّه إلى طبيعتهم الخيرة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون رقم 13
عندما تطلب المساعدة، خاطب المصالح الذاتية للناس،
ولا تخاطب أبدًا شفقتهم، أو العرفان بفضلهم.

انقل إلى المجموعة عدوى المشاعر الإيجابية

انقل إلى المجموعة الإحساس بالتصميم الذي ينبعث منك. أنت شخص لا تزعجه النكسات؛ بل تتابع تقدمك، وتعمل على حل المشكلات، أنت إنسان مثابر. يدرك أفراد المجموعة تلك الخصال التي تتمتع بها، ويؤدي ذلك إلى شعورهم بالحرث، عندما يفقدون انزانهم عند أبسط تحوّل في مصائرهم. بإمكانك بث الثقة في نفوس أفراد المجموعة، على ألا ينزلق ذلك إلى الشعور بالعظمة؛ لأن القدر الأكبر من ثقتك بنفسك وثقة أفراد المجموعة بك، هو نتيجة وجود سجل إنجازات ناجح. مارس التغيير الدوري للأنشطة اليومية المتكررة، وفاجئ المجموعة بشيء جديد، أو يمثل تحدياً، سوف يحرك ذلك نشاطهم، ويخرجهم من حالة الرضا عن الذات، التي تهيمن على أي مجموعة تحقق نجاحاً ما، وتبقيها في مكانها. والأهم من ذلك كله، هو أن إظهار الجرأة والانفتاح التام على الأفكار الجديدة، يحمل معه تأثيراً علاجياً فعالاً؛ إذ يصبح أفراد المجموعة أقل عدائية، وهذا بدوره سوف يشجعهم على التفكير المستقل، وعدم ممارسة العمل بصورة آلية.

🌟- القانون اليومي: الناس بطبعهم أكثر عاطفية وانفتاحاً على أمزجة الآخرين. استغل هذه الطبيعة البشرية، وحوّلها إلى نقطة إيجابية، بأن تنقل إلى أفراد مجموعتك المشاعر المناسبة، فالناس يتأثرون بأمزجة القائد وبمواقفه أكثر من أي شيء آخر.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون رقم 14
قاوم أن يجرك القطيع إلى السقوط -قانون المطابقة.

اضرب الراعي

عندما تسقط الشجرة، تتشتت القردة

مثل صيني

يمكن عزو المصاعب الموجودة داخل أي مجموعة إلى مصدر واحد -فرد تعس دائم السخط، لا يكف عن إثارة المشكلات، إضافة إلى أنه ينقل أحاسيس القلق، التي لا تقارقه إلى باقي أفراد المجموعة. وقبل أن تدرك ماذا حلَّ بك، تكون مشاعر السخط قد تفشَّت. تصرف قبل أن يصبح من المستحيل فصل أحد أسباب التعاسة عن غيره من الأسباب، أو إدراك كيف بدأ كل ذلك. أولاً، ميّز مثيري المشكلات من خلال حضورهم المتغطرس، أو طبيعتهم المتدمرة، وعندما تميزهم لا تحاول إصلاحهم أو استرضاءهم -لأن ذلك سوف يفاقم الوضع. لا تهاجمهم، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لأنهم خبيثاء بطبعهم، وسوف يتآمرون عليك في الخفاء لتدميرك. بدل ذلك، أبعدهم عنك قبل فوات الأوان، وافصلهم عن باقي أفراد المجموعة، قبل أن يتحولوا إلى مركز جذب لهؤلاء. لا تمنحهم الوقت لإثارة القلاقل، وزرع بذور السخط؛ لا تترك لهم مجالاً للحركة. دع فرداً واحداً يعاني، لكي يعيش باقي أفراد المجموعة بسلام.

☞ القانون اليومي: عندما يغيب القائد، يغيب مركز الجذب؛ لا يعود هناك موقع تتمحور حوله الأمور، وينهار كل شيء. اضرب مصدر المتاعب، وسوف تتشتت الخراف.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 42
اضرب الراعي، وستشتت الأغنام.

الجبأ إلى أسلوب الاستسلام

عندما تكون الطرف الأضعف، لا تقا تل من أجل الشرف؛ اختر الاستسلام، فالاستسلام يمنحك الوقت لاستعادة قواك، والوقت لتعذب المنتصر وتزعجه، والوقت للانتظار إلى أن تخور قواه. لا تمنح خصمك فرصة الشعور بالرضا، لأنه هزمك - استسلم أولاً، فأنت عندما تستسلم إنما تزيد حنقه، وتشوش تفكيره. اجعل الاستسلام وسيلة من وسائل القوة. ولا تنسَ ما يلي: الأشخاص الذين يحاولون استعراض قوتهم، يُخدعون بسهولة بأسلوب الاستسلام، وأنت بإعلانك الصريح عن خضوعك، تجعلهم يشعرون بأهميتهم؛ وهذا الشعور بالرضا لأنك تحترمهم، يجعلهم أهدافاً سهلة لهجوم معاكس، تشنه أنت لاحقاً.

القانون اليومي: إذا شعرت أن قواك خارت مؤقتاً، فالاستسلام هو الأسلوب الأمثل، لكي تسترجع قواك لاحقاً - فهو يخفي طموحك، ويعلمك الصبر والتحكم بالنفس، وهما مهارتان مهمتان في هذه اللعبة.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون 22
استخدم تكتيك الاستسلام - حوّل الضعف إلى قوة.

كن في مقدمة الجيش

كان هانيبعل، القائد العسكري القرطاجي، أعظم قائد في العصور القديمة، نظرًا لفهمه المثير للإعجاب، لأهمية المعنويات في الحرب. ... لم يكن جنوده أفضل من جنود الرومان، ولم يكن تسليحهم بجودة تسليح أولئك، وكان عددهم أقل، بمعدل النصف من جنود الرومان، ومع ذلك كان ينتصر في معاركه على الدوام. كان هانيبعل يدرك قيمة المعنويات، وهو ما جعل شعبه يمنحه ثقته المطلقة.

الكولونيل تشارلز آردان دو بيك
(Colonel Charles Ardant du Picq)، مُنظر عسكري فرنسي في القرن 19

الروح المعنوية مُعدية، وأنت بوصفك القائد عليك ضبط المزاج العام. إذا طالبت جنودك بتضحيات تحجم أنت عن القيام بها، (أي أنك تعالج كل الأمور عن طريق مساعدتك)؛ فسوف يدفع ذلك بجنودك إلى الشعور باللامبالاة والامتعاض. أما إذا تصرفت بلطف شديد، وأظهرت اهتمامًا بالغًا براحة جنودك، فإنك بذلك تفرغ نفوسهم من الحمية، وتحولهم إلى أطفال مدللين يجأرون بالشكوى عند التعرض لأقل ضغط، أو عندما يُطلب منهم بذل مزيد من الجهد. النموذج الشخصي هو الأسلوب الأفضل لضبط المزاج العام للملائم، وتنمية الروح المعنوية. عندما يلاحظ أفراد شعبك تقانك في سبيل القضية، فسوف يستوعبون روحية الطاقة والتضحية بالنفس، التي تتمتع بها أنت. وهنا يغدو توجيه بعض الانتقادات في الأوقات المناسبة، كافيًا لدفعهم إلى مضاعفة جهودهم في سبيل إرضائك، لكي يصبحوا بمستوى المعايير التي حددتها أنت. حينذاك، وبدل محاولات دفع أفراد جيشك إلى القتال، ستجدهم يسارعون إلى اللحاق بك لخوض المعارك.

☞ القانون اليومي: عند السعي إلى فرض السطوة في العالم، تصبح الكائنات البشرية -أي مجموعة الأتباع الأوفياء- أئمن من المال. فهؤلاء سوف يقومون لأجلك بأمر لا يمكن شراؤها بالمال.

إستراتيجيات الحرب الـ 33

حوّل حربك إلى حملة عسكرية - إستراتيجيات الحرب النفسية.

اردع خصومك بحضورك الطاعي

عندما يكون خصومك غير راغبين في الصراع معك، فذلك لأنهم يعتقدون أن الصراع يضر بمصالحهم، أو لأنك قمت بتضليلهم عمداً، كي يتوصلوا إلى هذا الاعتقاد.

سون تزو

نضطر جميعنا إلى التجانس مع محيطنا، وإلى التظاهر باللطف والطيبة، وغالباً ما ينجح هذا الأسلوب. ولكن في لحظات التعرض للخطر، ينقلب هذا التظاهر باللطف إلى غير مصالحتك: فهو يشي بأن من الممكن التمر عليك، وتثبيط همتك واعتراض سبيلك. وإذا لم يكن قد سبق لك التعبير عن الرغبة في الدفاع عن نفسك، فلن تكون للتهديدات التي تطلقها أي قيمة. عليك أن تعرف ما يلي: من المهم أن يدرك الناس أنك مستعد عند الضرورة، للتخلي عن اللطف وللتصرف بأسلوب مشاكس وبغيض تماماً. يكفي في هذه الحالة بعض الأدلة العنيفة الواضحة، وعندما يعرف الناس أنك من النوع المقاتل، فسوف يتعاملون معك وهم يشعرون بقليل من الخشية في قرارة أنفسهم. وكما قال ميكيافيلي، الأفضل لك أن تكون مرهوب الجانب، من أن تكون محبوباً، وهنا يكون الغموض الملتبس أفضل من التهديد الصريح: إذا لم يكن خصومك واثقين من عاقبة العبث معك، فلن يرغبوا في معرفة ذلك.

☞ القانون اليومي: كوّن لنفسك صيتاً: أنت مجنون إلى حد ما. الاشتباك معك في عراك ليس مجدياً. أوجد لنفسك هذا الصيت، وادعمه ببعض التصرفات -العنيفة والمؤثرة- لكي يصدقك الآخرون.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 10

أوجد لنفسك حضوراً مهدداً.

فن الحضور والغياب

الغياب يضعف العواطف العادية، ويلهب المشاعر النبيلة، مثلما تطفئ الرياح الشمعة،
وتؤجج النيران.

فرانسوا دي لا روشفوكو François de la Rochefoucauld

ينبغي على القادة أن يعرفوا كيفية إحداث توازن بين الغياب والحضور. يفضل،
عموماً، أن تجنح أكثر نحو الغياب، كي تولد في نفوس الجموع الإثارة والانفعال عند ظهورك
أمامهم. إذا أتقنت القيام بذلك، فإنك ستشغل أفكار الناس، حتى في الأوقات التي لا تكون
فيها حاضراً. لم يعد الناس في عصرنا الحالي يتقنون هذه المهارة، فهم حاضرون ومألوفون
أكثر مما ينبغي، وكل تحركاتهم نجدها معروضة في وسائل التواصل الاجتماعي. بإمكان
هذا الوضع أن يجعل منك شخصاً يسهل التواصل معه، لكن بإمكانه أيضاً جعلك شبيهاً
بأي شخص آخر، ولا يمكن الإيحاء بالسطوة عن طريق هذا الحضور الاعتيادي والمألوف.
لا تنسَ أن الإسراف في الكلام يُعدُّ أيضاً نوعاً من المبالغة في الحضور، فهو يثير الانزعاج،
وينم عن ضعف. أما الصمت فهو شكل من الغياب والانسحاب، يلفت الانتباه، لأنه يعني
القوة والتحكم بالنفس، وعندما تتكلم بعد صمت، يكون لكلامك وقع أكبر. وعلى المنوال
نفسه؛ إذا ارتكبت خطأ ما، لا تبالغ في الشرح والاعتذار، أوضح أنك تتقبل المسؤولية
عما حدث، وأنت تتحمل تبعات أي فشل، ومن ثم انتقل إلى موضوع آخر. ينبغي أن يكون
تعبيرك عن الأسف هادئاً نسبياً، وأن توحى تصرفاتك اللاحقة بأنك استفدت من الدرس.
إذا تعرضت إلى الهجوم، إياك واتخاذ موقف دفاعي أو التذمر: أنت أرفع شأنًا من ذلك.

❖ القانون اليومي: إذا بالغت في حضورك، وكنت مألوفاً، ومتوافراً على الدوام أمام أنظار
الناس؛ فسوف تبدو شخصاً عادياً ومبتذلاً. لا تترك للناس مجالاً لينسبوا إليك صفات
مثالية. ولكن إذا بالغت في الانعزال والترفع، فلن يشعر الناس بانتمائك إليهم.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون رقم 15

اجعلهم يرغبون في اتباعك - قانون التقلب في المواقف.

اخذع الآخرين بالتظاهر بأنك توفر لهم الخيارات

الكلمات من نوع (حرية) و(خيارات) و(اختيار) تستحضر في الذهن آمالاً قوية باحتمال تحقيقها، تتجاوز بكثير مدى واقعية المزايا، التي تترتب على تحقيقها فعلياً. عندما نتفحص بدقة الخيارات المتوافرة لدينا - في الأسواق وفي الانتخابات وفي مجال العمل - نلاحظ أنها محدودة على نحو جلي: فهي غالباً لا تعدو حرية الاختيار بين (أ) و (ب)، أما بقية الأحرف الأبجدية فلا وجود لها. ولكن ما إن يومض أمامنا سراب اختيار، مهما بلغ ضعفه، حتى نسارع إلى تناسي التركيز على الخيارات الناقصة. نحن (نختار) تصديق أن اللعبة نزيهة، وأننا أحرار، ونفضل عدم إطالة التفكير في مدى عمق حريتنا في الاختيار.

منشأ هذا العزوف عن سبر ضالة خياراتنا الفعلية، هي الحقيقة القائلة: إن الحرية المفترضة تثير في النفس قلقاً من نوع ما. فعبارة: «خيارات لا حد لها» تبدو واعدة على نحو مطلق، لكن الخيارات غير المحدودة تشل حركتنا فعلياً وتحجب قدرتنا على الاختيار، أما المجال المحدود لإمكانية الاختيار، فهو يُشعرنا بالراحة. توفر هذه الفكرة للأشخاص البارعين والماكرين فرصاً هائلة للخداع؛ فالناس عندما ينتقون من بين بضعة خيارات يصعب عليهم أن يصدقوا أنهم ضحايا للتلاعب والخداع، لأنهم لا يمكن أن يتصوروا أنك تتيح لهم مقداراً ضئيلاً من الإرادة الحرة، مقابل فرض إرادتك عليهم عن طريق الخداع، على نحو يتجاوز بكثير مجال تلك (الإرادة الحرة). إذًا، ينبغي أن يكون تحديد مجال ضيق من الخيارات جزءاً من عملية الخداع.

🔮- القانون اليومي: إذا استطعت إقناع الطائر بالدخول إلى القفص من تلقاء نفسه، فسوف يغرد أعذب الألحان بعد دخوله. قدم إلى الناس خيارات تصب جميعاً في مصلحتك، مهما كان الخيار الذي سينتقونه. أجبرهم على اختيار أهون الشرين، على أن يخدم كلا الشرين أهدافك.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 31
تحكم بالخيارات - اجعل الآخرين يقبلون ما ترميه لهم.

المظاهر المغوية

الناس يتأثرون دائماً بالمظهر السطحي للأشياء.

نيكولو ماكيافيلي

عندما أصدر المحتال ويل (الطفل الأصفر)، صحيفة صغيرة للإعلان عن الأسهم الزائفة، التي كان يبيعها، أطلق عليها اسم «Red Letter Newsletter» صحيفة (الحرف الأحمر)، وطبعها باللون الأحمر، وبكلفة عالية. وهكذا استثار اللون الأحمر إحساساً بالإلحاح والقوة والحظ الحسن. وكان ويل -على غرار المعلنين والمسوّقين على نطاق واسع في عصرنا الحالي- يرى في تفاصيل كهذه أساليب أساسية للخداع. إذا ورد في اسم السلعة التي تحاول بيعها كلمة (ذهب)، مثلاً، اطبع الكلمة باللون الذهبي. وبما أن العين هي التي تهيمن على المشهد، فسوف يستجيب الناس إلى اللون أكثر من استجابتهم إلى الكلمة.

❖ القانون البومي: إياك أن تهمل طريقة عرضك للأشياء بصرياً، فاللون من العناصر التي تحمل وقعاً رمزياً هائلاً.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 37

اصنع نظارات جاذبة.

إياك أن تُصلح أكثر مما ينبغي دفعة واحدة

ينبغي أن تأخذ في الحسبان: أنه لا يوجد شيء أصعب تنفيذًا من تطبيق نظام جديد للأمر؛ ولا أكثر منه إشارة للشك في نجاحه، ولا أشد منه خطرًا عند التعامل معه.

نيكولو ماكيافيلي

تتطوي النفسية البشرية على العديد من حالات ازدواجية المشاعر. تتمثل إحدى تلك الحالات في أن الناس، وعلى الرغم من إدراكهم الحاجة إلى التغيير، ومعرفتهم بمدى أهمية تجديد المؤسسات والأفراد من حين إلى آخر، يشعرون في الوقت نفسه بالانزعاج والضيق حيال التغييرات، التي تؤثر فيهم على المستوى الشخصي. هم يدركون ضرورة التغيير، ويعرفون أن التجديد يخلصنا من الشعور بالسأم، مع ذلك نجدهم يتمسكون بالماضي في أعماق نفوسهم، لأنهم يرغبون في التجديد بمعناه المجرد، أو السطحي، أما التغيير الذي يطال استقرار عاداتهم وأنشطتهم اليومية المألوفة والراسخة، فهو يعكر صفوهم في الأعماق. لم تكن هناك ثورة لم تشهد لاحقاً ردة فعل ضدها؛ فالخواء الذي تخلفه الثورة يُثبت على المدى البعيد أنه يزعزع الاستقرار النفسي للكائنات البشرية، التي تربط حالة الخواء تلك بالموت والفوضى الشاملة. يمكن لفرضية حصول تغيير وتجديد أن تغري الناس، وتجعلهم يقفون في صف الثورة، ولكن بعد أن تهدأ فورة الحماس -وهو ما يحصل دائماً- يمتلك هؤلاء إحساساً بالفراغ، ومن شدة حنينهم إلى الماضي نجدهم يبتكرون منفذاً، ينسلون عبره، عائدین إلى هذا الماضي. وهنا يبدو الخداع الأسلوب الأسهل والأقل دموية. ألقى المواعظ، وبشّر بالتغيير كما تشاء، وبإمكانك حتى تنفيذ إصلاحاتك، ولكن أسبغ عليها مظهر الأحداث والتقاليد القديمة، الذي يبعث الراحة في النفوس.

القانون اليومي: إذا كنت تسعى للوصول إلى منصب سلطوي، أو تحاول إنشاء قاعدة سلطة لنفسك، تظاهر باحترام الأساليب القديمة في تنفيذ الأمور. وإذا كان التغيير ضرورياً فاجعله يبدو بصورة تحسين طفيف للأشياء الماضية.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون رقم 45

بشّر بالحاجة إلى التغيير، لكن لا تُحدث إصلاحاً كثيراً مرة واحدة.

دع الآخرين يأتون إليك

كان فيليبو برونليسكي (Filippo Brunelleschi)، الفنان المعماري الإيطالي العظيم، الذي عاش في عصر النهضة، يتقن فن جعل الآخرين يأتون إليه في إشارة إلى قوته. كُلف ذات يوم بإصلاح قبة كاتدرائية Santa Maria de Fiore بمدينة فلورنسا، وكان تكليفاً في غاية الأهمية والوجاهة. ولكن عندما وظّف المسؤولون في المدينة رجلاً آخر، وهو لورنزو جيبيرتي (Lorenzo Ghiberti) لمساعدة برونليسكي، شعر الفنان العظيم بالكآبة في قرارة نفسه. كان يدرك أن جيبيرتي حصل على العمل بفضل علاقته، وبأنه لن ينفذ شيئاً، لكنه سيحظى بالتقدير ذاته. في مرحلة حرجية من العمل، أصيب برونليسكي فجأة بعارض مرضي غامض، اضطره إلى التوقف عن العمل، لكنه قال للمسؤولين في المدينة: إنهم وظفوا جيبيرتي الذي ينبغي أن يكون قادراً على متابعة العمل وحده. وسرعان ما تبين للجميع أن لا فائدة ترجى من جيبيرتي، ولجأ المسؤولون إلى برونليسكي يتوسلون إليه، لكنه تجاهل طلبهم، وأصر على ضرورة أن ينهي جيبيرتي المشروع، إلى أن أدرك هؤلاء في النهاية سبب المشكلة: طردوا جيبيرتي. وبفضل معجزة ما، استرد الفنان العظيم صحته خلال أيام. لم ينفجر برونليسكي غاضباً، ولم يأت بتصرف أحمق؛ بل مارس، بكل بساطة، فن جعل الآخرين يأتون إليه.

🌟 القانون اليومي: إذا أُصرّيت في إحدى المناسبات على جعل الآخرين يأتون إليك من باب احترام مكانتك ووقارك، وجرت الاستجابة لمطلبك، فسوف يستمر هؤلاء في القدوم إليك، حتى بعد أن تتوقف عن الطلب منهم.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 8
اجعل الآخرين يأتون إليك - استخدم الطعم عند الضرورة.

أظهر قليلًا من الضعف

تعلم كيفية تحويل مواطن ضعفك إلى قوة. اللعبة هنا مأكرة: إذا تخبطت في ضعفك، وأضعت فرصة نجاحك، بسبب إفراطك في الثقة بنفسك، فسوف يعتقد الآخرون أنك ترغب في توسل العطف أو، وهو الأسوأ، أنك تستدر الشفقة. لا تفعل ذلك، الأسلوب الناجح في هذه الحالة، هو السماح للناس من حين لآخر، بملاحظة لمحات من الجانب الضعيف في شخصيتك، ولكن فقط بعد أن يكونوا قد عرفوك لمدة. سوف تضفي عليك هذه اللمحات بعدًا إنسانيًا، وتضعف شكوكهم فيك، وتهيئ الأجواء لارتباط أعمق. عندما تكون قويًا وممسكًا بزمام الأمور، ارخ قبضتك قليلًا، واستسلم لضعفك، ودعهم يلاحظون ذلك.

👉 القانون اليومي: لا تقاوم مواطن ضعفك، ولا تحاول كبته، دعها تظهر، وتمارس تأثيرها.

فن الإغواء:

استسلم من خلال الضعف والوهن الإستراتيجي.

قبضة القوة البطيئة

بوسع الطموح أن يزحف، وبوسعه أيضاً التحليق عالياً.

إدموند بورك Edmund Burke، مفكر سياسي إيرلندي

في كل الأفلام التي أخرجها ألفريد هيتشكوك (Alfred Hitchcock)، كان يضطر لخوض الصراع ذاته، والممثل في انتزاع سلطة التحكم بالفيلم، بالتدريج من المنتج، ومن الممثلين وباقي أفراد طاقم العمل. كانت نزاعاته مع كتاب السيناريو تمثل صورة مصغرة عن حربه الأشمل، بسبب رغبته الدائمة في أن يعكس النص بدقة رؤيته الخاصة للفيلم. لكن المبالغة في محاولة التحكم في الكاتب لم تكن لتجلب عليه سوى مشاعر السخط ونتيجة متواضعة الجودة. لجأ هيتشكوك بدل ذلك إلى أسلوب التحرك ببطء. كان يبدأ بإتاحة الفرصة للكاتب، كي يعمل باسترخاء من دون توجيه ملاحظات، بعد ذلك يطلب منه إجراء تعديلات تجعل النص كما يرغب هو. كان تحكمه بالنص يتجلى بشكل تدريجي، وعندما يصبح الكاتب مرتبطاً عاطفياً بالمشروع، يبدأ العمل بحيث يرضي هيتشكوك، مهما بلغ شعوره بالإحباط. كان هيتشكوك، بصبره المعروف، يدع الأعباء لفرض سطوته تتكشف بمرور الوقت، لدرجة أن المنتج والكاتب والممثلين لم يكونوا ليتمكنوا من إدراك مدى اكتمال هيمنته على الفيلم، إلا بعد انتهاء العمل. إذاً، إذا كنت ترغب في التحكم في أي مشروع، عليك أن تجعل الزمن حليفك، لأنك إذا بدأت مباشرة بفرض تحكم تام، فإنك بذلك توهن عزيمة العاملين معك، وتستثير فيهم مشاعر الحسد والسخط. ابدأ بإيهام هؤلاء بأنكم تعملون سوياً في جهد جماعي، ثم باشر التحكم ببطء ورفق. وإذا أغضبت بعضهم في تلك الأثناء، فلا تبال، لأن ذلك يدل على أن الأمر يعنيهم عاطفياً، وهذا بدوره يسهل التلاعب بهم.

🌟 القانون اليومي: التلاعب الواضح والاستحواذ المباشر على السلطة، أمران خطيران، لأنهما يستثيران مشاعر الحسد والشك وعدم الثقة. التحرك ببطء هو الحل الأمثل.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 29

تقدّم بخطوات صغيرة وحذرة - إستراتيجية الأمر الواقع.

تحكّم بما تكشفه عن نفسك

لا تبدأ الكلام قبل مساعدتك. كلما طال صمتي، سارع الآخرون إلى الكلام. ومن خلال حديثهم أستشف أنا نواياهم الحقيقية. ... إذا لم يكن الحاكم غامضاً، فسوف يجد الوزراء الفرصة لأخذ المزيد والمزيد.

هان فاي زي Han Fei-Tzu، فيلسوف صيني

يمكن القول: إن السطوة، من نواح عدة، هي لعبة مظاهر. عندما يكون كلامك موجزًا، فسوف تبدو حتمًا أقوى وأعظم شأنًا مما أنت عليه في الواقع، فالصمت يقلق من حولك، لأن البشر آلات مهمتها التفسير والشرح؛ ويجب أن يعرفوا ما تفكر فيه. ولكن عندما تحرص على التحكّم في ما تكشفه عن نفسك، فإنهم لن يستطيعوا اختراق نواياك، أو معرفة المعنى الذي ترمي إليه. سوف تبقّيهم إجاباتك الوجيهة في حالة ترقب ودفاع، ومن ثم يبادرون إلى الكلام فجأة بأسلوب عصبي في محاولة لكسر جدار الصمت، وهكذا يتفوهون بكل أنواع التعليقات، التي تكشف لك عن معلومات ثمينة تتعلق بهم، وبنقاط ضعفهم. في نهاية المطاف، سوف يخرجون من الاجتماع يراودهم الشعور بأنهم تعرضوا للسرقة، ويتوجهون إلى بيوتهم، وهم يفكرون مليًا بكل كلمة تفوهت بها. ومن شأن هذا الاهتمام الفائق بملاحظاتك الموجزة زيادة رصيد سطوتك.

🔸 القانون اليومي: يؤثر الأقوياء في الآخرين، ويوقعون في نفوسهم الروع عن طريق الإيجاز في الكلام.

كيف تمسك بزمام القوة،
قل أقل مما هو ضروري دائماً.

تصرف بما يتماشى مع تقديرهم الفائق لأنفسهم

تتجلى الروح الحقيقية للمحادثة في إبراز براعة الآخرين أكثر مما تتجلى في إبراز قدر كبير من براعتك.

جان دي لا برويير Jean de la Bruyère، كاتب فرنسي

عندما تحاول الحصول على خدمة من أحد، لا تذكره بما فعلته لأجله في الماضي، محاولاً دفعه للاعتراف بالجميل، فالاعتراف بالجميل إحساس يندر أن يشعر به الناس، لأنه يذكرنا بعجزنا وباعتمادنا على الآخرين. نحن نحب الشعور بالاستقلالية. إذاً، بدل محاولة دفعه للاعتراف بالجميل؛ ذكره بما فعل هو من أجلك سابقاً، وسوف يساعده هذا في ترسيخ تقديره لنفسه: «نعم، أنا كريم». عندما يتذكر ذلك، فسوف يرغب في الاستمرار بالمحافظة على هذه الصورة، وتقديم معروف آخر لك. بوسعك أيضاً إحداث الأثر ذاته عندما تغفر لأعدائك فجأة في محاولة للتقارب معهم، ففي غمرة الهيجان العاطفي المصاحب للظروف من هذا النوع، يشعر أعداؤك أنهم ملزمون بالارتقاء إلى مستوى الفكرة السامية التي تحملها عنهم، وسوف يدفعهم هذا الشعور بكل حماس إلى إثبات أنهم جديرون برأيك هذا.

☞ القانون اليومي: حرّك مشاعر تقدير الذات الفائقة في نفوس الأشخاص الذين تستهدفهم.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفف من معارضة الناس من خلال تأكيد تقديرهم لذواتهم -
قانون الدفاعية.

اللغة الشيطانية

يستخدم معظم الناس لغة رمزية - وترمز كلماتهم إلى أمور حقيقية، إلى مشاعرهم وأفكارهم ومعتقداتهم الفعلية، أو يمكنها أن ترمز إلى أشياء محسوسة في العالم الواقعي. (يعود أصل كلمة symbolic (رمزي)، إلى كلمة يونانية تعني) جمع الأشياء مع بعضها (وهي في هذه الحالة، جمع الكلمة مع شيء واقعي). لكي تتقن فن المواربة، عليك أولاً إتقان الفن المعاكس: أي اللغة الماكرة. الكلمات في هذه الحالة لا ترمز إلى أي شيء حقيقي؛ لأن صوت الكلمة والمشاعر التي تستثيرها أهم مما يُفترض بها أن تمثله. (كلمة diabolic (ماكر)، تعني فصل الأشياء، إبعادها عن بعضها - وهي في هذه الحالة فصل الكلمة عن الواقع). كلما جعلت الناس يركزون أكثر على لغتك ذات الوقع العذب، وعلى الأوهام والتخيلات التي تستحضرها، أبعدتهم عن الواقع. وبذلك تنقلهم إلى عالم من الأوهام، يصعب فيه التمييز بين الصدق والكذب، وبين الواقع والخيال.

❦ القانون اليومي: اجعل كلماتك غامضة وملتبسة، بحيث لا يتأكد الناس تمامًا ما الذي تعنيه. حاصرهم بلغة شيطانية ماكرة، وسوف يعجزون عن التركيز على مناوراتك، وعلى العواقب التي يمكن أن تترتب على ألاعيبك.

فن الإغواء:

استخدم القوة الشيطانية للكلمات لنشر البلبلة والارتباك.

اخلق جواً من الغموض

امزج كل شيء ببعض الغموض، وسوف يستثير هذا الغموض مشاعر التبجيل.

بالتسار جراثيان

أتقن النمساوي الكونت فيكتور لوستيج (Count Victor Lustig)، أرسنقراطي المحتالين، الذي باع برج إيفل، هذه اللعبة إتقاناً بلغ حد الكمال، فقد اعتاد القيام بتصرفات غريبة لا معنى لها. كان يتردد إلى أفخم الفنادق في سيارة فارهة، يقودها سائق ياباني، وبما أنه لم يكن قد سبق لأحد رؤية سائق ياباني؛ بدا المشهد غريباً واستثنائياً. كما كان يرتدي أفخر الملابس، ولكن بعد أن يضيف إليها شيئاً - ميدالية أو زهرة أو شارة ملفوفة على ذراعه - لا يتوافق مع ما يرتديه، بالمعنى التقليدي على الأقل. ولم يكن ذلك يُعدُّ إشارة إلى ذوق سقيم، بل كان شيئاً غريباً يستثير الفضول. وفي أثناء جلوسه في ردهات الفنادق، كان الناس يشاهدون سائقه الياباني، وهو يحضر له العديد من البرقيات، التي كانت تُرَدُّه طيلة الوقت، ليقوم هو بتمزيقها من دون اكتراث. (والواقع أنها كانت برقيات كاذبة، فارغة من أي كتابة). كما أنه اعتاد أن يجلس وحيداً في قاعة الطعام، وهو يقرأ كتاباً ضخماً لافتاً للنظر، ويبتسم للناس، ولكن من دون أن يتخلّى عن تحفظه. وفي غضون بضعة أيام، بالطبع، يضج الفندق بالاهتمام بهذا الرجل غريب الأطوار. أتاح هذا الاهتمام للوستيج إغواء المغفلين بسهولة تامة، فقد بات هؤلاء يستجِدون ثقته وصحبته؛ لأن الكل كان يرغب في أن يُشاهد بصحبة ذلك الأرسنقراطي الغامض. وبوجود هذا اللغز الذي يشتت الانتباه، لم يتمكن الناس من أن يلاحظوا أنهم كانوا يُسلَبون كل ما يملكون.

❦ القانون اليومي: يحب الناس الغموض والألغاز، إذا، قدّم لهم ما يرغبون فيه.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 6

اجذب الانتباه بأي ثمن.

لا تكن تقليدياً أبداً

لا يوجد شخص شجاع إلى درجة لا يشعر معها بالقلق من شيء غير متوقع.

يوليوس قيصر

تُعدُّ الأجواء غير التقليدية، عمومًا، مجالَ الشباب، الذين لا يرتاحون للالتزام بالتقاليد، ويجدون متعة في السخرية منها. تكمن الخطورة في أننا، مع التقدم في السن، نغدو بحاجة أكبر إلى الراحة، وإلى العيش من دون مفاجآت، ونفقد اهتمامنا بكل ما هو غير تقليدي. وهنا أخفق نابليون كمخطط إستراتيجي: بات يعتمد على عديد من جيشه، وعلى سلاحه المتفوق، أكثر من اعتماده على الإستراتيجيات الحديثة، والمناورات المرنّة. كما أنه فقد اهتمامه بروحية التخطيط الإستراتيجي، واستسلم للثقل المتزايد لسنوات عمره. عليك أن تقاوم عملية التقدم النفسي في السن أكثر من عملية التقدم الجسدي؛ لأن العقل المملئ بالخدع والحيل والمناورات يُبقيك شابًا. لا تتوقف عن الحراك، واحرص على التجديد، حتى لا يترسخ أي شيء ولا يتصلب، ليصبح تقليدياً.

👤- القانون اليومي: احرص على تغيير العادات التي طورتها، وعلى التصرف بأسلوب يناقض الأسلوب الذي اعتدت عليه في الماضي؛ اعلن ما يشبه الحرب غير التقليدية على أسلوب تفكيرك.

إستراتيجية الحرب الـ 33

خذ مسار التوقعات الأقل - إستراتيجية العادي - الاستثنائي.

داعب أوهام الناس

أبغض الأشخاص في العالم هو الشخص الذي يقول الحقيقة دائماً، ولا يداعب الأوهام. ... باعتقادي أن مداعبة الأوهام أكثر إثارة للإعجاب، وجلباً للأرباح من قول الحقيقة.

جوزيف ويل، المعروف أيضاً باسم (الطفل الأصفر)

يتفادى معظم الناس الحقيقة، لأنها بغیضة ومنفرة بالنسبة إليهم. إياك واللجوء إلى الحقيقة والواقع ما لم تكن مستعداً لمواجهة الغضب الناجم عن تلاشي الأوهام. لكي تتوصل إلى السطوة، عليك أن تكون مصدرَ بهجةٍ لمن حولك -وتنشأ البهجة عن إرضاء أوهام الناس. إياك والوعد بالتحسين التدريجي عن طريق العمل المضني؛ بدل ذلك، قدّم وعوداً خلاصة، حتى لو كانت غير قابلة للتحقيق، وعوداً بالتحويلات العظيمة المفاجئة وبالسعادة المطلقة.

☞ القانون البرومي: الحياة قاسية ومؤلمة، لدرجة أننا نرى الأشخاص الذين يستطيعون فبركة الأحلام، واستحضار الأوهام أشبه بالوحدات في الصحراء: الكل يتوجّه إليهم. توظيف أوهام الناس يخترن قوة هائلة.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 32
داعب أحلام الناس.

جدّد هالة سلطتك

تتنامى سلطتك مع كل فعل يوحى بالاحترام والثقة، والسلطة بدورها تمنحك ترف الإمساك بمقاليده الأمور، طوال المدة اللازمة لتحقيق المشروعات العظيمة. ولكن، مع تقدمك في السن يمكن أن يتسرب التصلب والصرامة إلى السلطة التي رسختها، ومهما بلغ عمق إعجاب الناس بك في الماضي، فإنك تتحول إلى رمز لشخصية الأب، الذي بات يبدو قمعياً، لأنه احتكر السلطة لمدة طويلة. وهنا لا بد أن يظهر جيل جديد، جيل لا يتأثر أفرادَه بسحرك، ولا بالهالة التي رسمتها حول شخصك، فهؤلاء يرون فيك أثراً بالياً من مخلفات الماضي. هذا بالإضافة إلى أنك، ومع تقدمك في السن، تغدو أكثر ميلاً إلى الاستبداد والتعصب، لأنك لا تتحمل فكرة عدم انصياع الناس لك، ومن دون أن تعي ذلك يستولي عليك الشعور بأن لديك كل الحق في هذا الانصياع، ويدرك الناس شعورك هذا. فضلاً عن ذلك كله، الناس بطبعهم يحبون التجديد، ويرغبون برؤية وجوه جديدة.

الخطوة الأولى التي يجب أن تقوم بها لتفادي هذا الخطر، هي الحفاظ على إحساس مرهف، وملاحظة الأمزجة الكامنة في ما يتداوله الناس من أحاديث، واختبار عمق تأثيرك في أوساط الشباب، والقادمين الجدد إلى الساحة، لأنك عندما تبدأ في الانعزال عن الناس، وتكفىء إلى داخل صيتك العظيم؛ فإن أكثر ما ينبغي أن تخشاه، هو فقدان الإحساس بمشاعر الناس. تتمثل الخطوة الثانية في البحث عن مجالات جديدة وجماهير جديدة، تتوجه إليها، وسوف يجبرك ذلك على التكيف مع المستجدات. وسّع مجال سلطتك، إذا كان ذلك بالإمكان، وحاول تغيير أسلوبك بمرور الوقت، ولكن من دون أن تبدو بمظهر الأحق، الذي يحاول التوجّه إلى جمهور أكثر شباباً، لا يستطيع فهمه. كان اللجوء إلى هذا الأسلوب في مجال الفنون، هو سر نجاح أشخاص مثل بابلو بيكاسو وألفريد هيتشكوك وكوكو شانيل.

﴿القانون اليومي﴾: المرونة والقدرة على التكيف يضفيان عليك مسحة من القداسة والخلود - لأن روحك تحافظ على حيويتها وانفتاحها، وبذلك تتجدد سلطتك.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 15
اجعلهم يرغبون في اتباعك - قانون التقلب في المواقف.

التزم بقيمهم

لا تعطوا القدس للكلاب؛ ولا تطرحوا درركم قدام الخنازير، لئلا تدوسها بأرجلها، وتلتفت فتمزقكم.

المسيح عليه السلام، إنجيل متى، 7:6

يتعلم الأشخاص الحكماء والبارعون منذ مطلع شبابهم: أن بإمكانهم تبني سلوك تقليدي، والتفوه بأفكار تقليدية، من دون أن يؤمنوا بها بالضرورة، فالقوة التي يكسبها هؤلاء الأشخاص من التناغم مع الغير، تتمثل في ترك الناس لهم وشأنهم، ليفكروا كما يرغبون، وليعبّروا عن مكنوناتهم أمام الأشخاص الذين يختارون التعبير أمامهم، من دون أن يخشوا العزل والنبذ. النتيجة المنطقية لهذه الممارسة هي أن يصبح الإنسان مقبولاً تماماً لدى فئات الناس كافة، وهي إمكانية لا تقدر بثمن. عندما تخالط الناس، اترك وراءك أفكارك وقيمك الخاصة، وارثد القناع الأكثر مناسبة للمجموعة التي تتواجد ضمنها. سوف يبتلع الناس الطعم، لأن اعتقادهم أنك تشاطرهم أفكارهم سوف يرضي غرورهم. إذا تصرفت بحذر فلن يعدوك منافقاً -وكيف لهم أن يتهموك بالنفاق إذا لم تتح لهم أنت فرصة معرفة حقيقة أفكارك ومواقفك؟ كما أنهم لن يعدوك مجرداً من القيم؛ فلا شك أن لديك قيماً -وهي القيم التي تشاركهم إياها في أثناء وجودك بصحبتهم.

☀️- القانون اليومي: التعبير الحر تماماً هو استحالة اجتماعية. إذا، اخف أفكارك، وأسمع الأشخاص الحساسين والقلقين ما يرغبون في سماعه.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 38
فكر مثلما تريد، ولكن تصرف مثل الآخرين.

العب دور الوغد النبيل

إذا كنت معروفًا بالخداع، فلن تفلح أي محاولة للتعمية، أو لصرف الانتباه، ولا أي تظاهر بالإخلاص الزائف، ولا أي أسلوب آخر للإلهاء، بإخفاء نواياك. ومع تقدمك في السن، ونجاحك في الحياة، غالبًا ما تصبح محاولة إخفاء مكرك أكثر صعوبة، فالكمل يعرف أنك مخادع. وإذا واصلت لعب دور الساذج، فإنك تخاطر بالظهور بصورة المنافق الأكثر فسادًا، وهذا بدوره سوف يحد من قدرتك على المناورة. في حالات كهذه يفضل الإقرار بمسؤوليتك عما ارتكبته، والظهور بصورة الوغد النبيل، أو، وهو الأفضل، بصورة الوغد التائب. الأمر الغريب والمثير للدهشة، هو أنك في هذه الحالة لن تحظى فقط بإعجاب الناس، نظرًا لصراحتك، بل ستغدو أيضًا قادرًا على مواصلة الخداع. عندما تقدّم السن بملك الاحتيال الأمريكي في القرن التاسع عشر، فينياس تايلور «بي تي» بارنوم (Phineas Taylor "P. T." Barnum)، تعلّم كيف يتقبّل صيته كمخادع. نظم ذات يوم رحلة لصيد الجواميس البرية في نيو جيرسي، شارك فيها بعض الهنود الحمر، وأحضر إليها عددًا من الجواميس. رُوّج لرحلة الصيد على أنها حقيقية، ولكن تبين أنها زائفة بالكامل، إلى حد دفع بالمشاركين فيها إلى الضحك، بدل أن ينفجروا غاضبين، ويطالبوا باستعادة أموالهم. كانوا يعلمون أن بارنوم لا يكف عن القيام بالألاعيب؛ وكان ذلك سر نجاحه، وسبب محبتهم له. تعلم بارنوم درسًا بعد هذا الحدث، ولم يعد يخفي أيًا من أساليبه، حتى إنه كشف عن أشكال الخداع التي مارسها في سيرته الذاتية، التي صرح فيها بكل شيء. وكما قال الفيلسوف الدانماركي سورين كيركغور (Kierkegaard): «العالم يرغب في أن يُخدع».

👤 القانون اليومي: عندما لا تعود قادرًا على إخفاء مكرك، أمط اللثام عن أساليبك.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 3
إخف نواياك.



الشخصيّة المغوية

اختراق الأفئدة والعقول

جرب

معظمنا القوة الكامنة في الشعور بأن شخصًا ما مغرم به. إن كل أفعالنا وحركاتنا والأشياء التي نقولها تترك أثرًا إيجابيًا في هذا الشخص؛ قد لا ندرك تمامًا ما هو التصرف الجيد، الذي قمنا به في هذه الحالة، لكن الشعور بالسطوة يدير الرؤوس؛ فهو يمنح الإنسان الثقة، وهي بدورها تجعلنا أكثر إغواء. يمكن أيضًا أن نختبر هذا الشعور في أجواء اجتماعية أو في أجواء العمل - فقد نكون يومًا ما في مزاج رائق تمامًا، ويبدو الناس أكثر تجاوبًا معنا وأكثر افتتاقًا بنا. لكن لحظات السطوة هذه سرعان ما تتلاشى، ومع ذلك يظل وقعها يتردد في ذاكرتنا بقوة، وتتملكنا رغبة في استرجاعها. لا يوجد شخص يحب الشعور بأنه أخرق، أو بأنه عاجز عن الوصول إلى قلوب الناس. إن صوت «الحورية» (*) المغوي لا يقاوم، لأن السطوة لا تقاوم، ولا يوجد في عالمنا المعاصر شيء يتيح لك مزيدًا من السطوة، أكثر من القدرة على الإغواء. لكن محاولة كبت هذه الرغبة في الإغواء هو نوع من ردة الفعل الهستيرية التي تكشف عن افتتانك العميق بهذه الممارسة؛ فأنت في هذه الحالة تؤجج رغباتك أكثر، وسوف تطفو هذه الرغبات على السطح يومًا ما. لا يتطلب امتلاك هذه السطوة إجراء تحوّل تام في شخصيتك، ولا أي نوع من التحسينات في مظهرك. الإغواء لعبة نفسية، وليس مرهونًا

(*) تتحدث الأساطير اليونانية القديمة عن حورية بحر تسمى «سيرين siren» أو سيرانة كانت تعيش قرب جزيرة صخرية في وسط البحر، وكان لها رأس امرأة وجسد طير، تغوي البحارة الذين يبحرون بالقرب من الجزيرة بفنائها الساحر وألحانها التي لا تقاوم، ولكن صوتها سرعان ما كان يذهب بعقولهم ويثير غضبهم ما يدفعهم إلى تحطيم سفنهم والقفز في البحر والموت غرقًا. (المراجع)

بالجمال، وبوسع أي شخص إتقان هذه اللعبة. سوف يزودك شهر يوليو/ تموز بأسلحة السحر التي تجعل من حولك يفقدون قدرتهم على مقاومتك بالتدريج، دون أن يدركوا كيف حصل ذلك، ولماذا حصل؟ الإغواء هو فن الحرب في الأوقات التي تتطلب دقة عند التعامل معها في الأوقات الحرجة.

ما أريده هو أن أغيّر نظرتك إلى الإغواء، بحيث لا تنظر إليه على أنه مجرد نوع من الممارسات، التي يقوم بها الرجل لإغواء المرأة، أو المرأة لإغواء الرجل. إنه أمر يتغلغل في ثقافتنا، فنراه في الإعلانات، وفي التسويق، وعلى الإنترنت، وفي السياسة.

صحيح: أن الأمر يختلف قليلاً من حالة لأخرى؛ فالإغواء الجنسي، بالطبع، لا يشبه تماماً السياسي الذي يغوي الجمهور، كما في الولايات المتحدة، مثلاً، أو المرأة المؤثرة التي تغوي أتباعها. ولكن الديناميات، وإلقاء التعويذة، والسحر، والعمليات كلها متشابهة.

أقول للناس: إن الأمر أشبه بالفيلم الذي تشاهده، وتقع تحت تأثير سحره، حيث تجذبك قصته، وتتأثر به عاطفياً، فيخرجك من حياتك، ومن عملك اليومي العادي، ويأخذك في رحلة سحرية. ومع انتهاء الفيلم تعتريك رغبة في البكاء أو الضحك أو غير ذلك. هذا شكل من أشكال الإغواء؛ لقد اخترق المخرج والكاتب والممثلون والممثلات نفسيّتك.

يستमित الناس لإدخال المزيد من هذا النوع من الإغواء إلى حياتهم؛ فهم يتوقون لبعض السحر، ويتوقون لبعض الدراما، ويحتاجون إلى المتعة. إنهم يتوقون إلى أن يصطحبهم أحد في رحلة أو مغامرة.

إنّها رغبة راسخة من مرحلة الطفولة، فالإغواء يشبه التواصل مع الطفل الموجود بداخلك: عندما كنت طفلاً، ماذا كانت أعظم متعة لديك؟ أن تحملك أمك أو والدك، ويدور بك، ويقذف بك في الهواء، ويشقّلك. إن الإحساس بأنّ شخصاً ما يأخذك إلى مكان ما، وأنك تحت سيطرته جعلك تضحك، ومنحك فرحة لا تصدّق. هذا ما يحدث عندما تشاهد ذلك الفيلم: إنّه يأخذك في هذه الرحلة، حيث لا تعرف تحديداً إلى أين أنت ذاهب،

أو ما الذي يحدث في حياتهم، يفتقر الناس إلى القدر الكافي من هذه المتعة؛ إنها قوة مذهلة يمكنك امتلاكها.

أولاً، ينبغي أن يكون لديك الرغبة في أن تكون مغوياً، فقد تسوّل لك نفسك أن تقول، «لا، أنا لا رغبة لديّ في أن أكون مغوياً. لست مهتماً بالإغواء». بلى، أنت تريد. ونعم، أنت مهتمّ. فكّر في الحواجز والأسوار، التي يرفعها الناس عادة حولهم؛ أسوار تعجز عن اختراقها للتواصل مع أولادك، أو مع زوجتك، أو مع هذا الموظف أو ذاك، ومع زملائك في العمل. أنت معزول عنهم؛ هذا الأمر يجعلك شديد الإحباط. تذكر الآن مرحلة في حياتك شعرت فيها أنّك تمتلك سلطة على شخص آخر، وأنّ شخصاً معيّناً كان تحت تأثير سحرك، وأنّ ما قلته له أثار حماسه واهتمامه؛ أنت تشعر بطاقة مذهلة وأنت تنتقل بين الماضي والحاضر. إنّه شعور قويّ، وأنت تريد المزيد منه، تريد أن تكون قادراً على الإغواء، وتريد اختراق الأسوار، التي يرفعها الناس عادة حول أفئدتهم وعقولهم.

هذه هي الخطوة الأولى: أنت تريد الإغواء في حياتك.

الأمر الثاني: هو أنّ لديك، مثل معظم الناس، فكرة خاطئة عن الإغواء، فالأمر لا يتطلب وضع إستراتيجيات حسابية جافة، بل ينبغي أن يأتي بصورة طبيعية جداً. إذا كنت شخصاً يقوم بالكثير من العمليات الحسابية في عملية الإغواء، فتقول لنفسك؛ هذا ما سأفعله، الخطوة (أ)، ثمّ (ب)، ثمّ (ج)، فلن يكون هذا مغوياً. يمكن للناس أن يشتمّوا تصنّعك؛ نحن نشعر عندما يبذل الشخص الآخر جهداً، ونعرف أنّه قرأ كتاب (فنّ الإغواء)، وأنّه يطبّق الإستراتيجيات الأربع والعشرين، ولكنّ الأمر لا ينجح هكذا.

ينبغي أن تبرز الصفات الطبيعية التي لديك، وأؤكد أنّ كلّ شخص يمتلك صفات طبيعية تجعل منه، أو منها، مغوياً حقيقياً. هذه الصفات موجودة بداخلك، فهي كامنّة تنتظر الخروج. وهذا ما سيجعلك مغوياً مثيراً للاهتمام وناجحاً.

أضف إلى ما سبق، عليك أن تتبنّى النهج الذي يتبعه المغوون في الحياة: كلّ شيء بالنسبة إليهم لعبة أو ساحة للعب. ولعلمهم أن الأخلاقيين، أولئك البشر المعقدون الذين

يتذمرون من شرور المغوي، إنّما يحسدونهم سرّاً على سلطتهم، لذا، فإنهم لا يبالون بآراء الآخرين، ولا يحتكمون إلى الأخلاق، وهذا أدنى متطلّبات الإغواء.

كلّ شيء ينبغي أن يكون مطوّعاً، ومرناً، شأنه شأن الحياة نفسها. وما الإغواء إلّا شكل من أشكال الخداع، ولكنّ الناس يحبّون من يضلّهم، ويتوقون إلى من يغويهم.

تخلّص من أيّ نزعة أخلاقيّة، واعتمد فلسفة المغوي المرحّة واللّعبية، وستجد بقية العمليّة سهلة وطبيعيّة.





تمّوز/ يوليو

انظر إلى العالم بمنظار المغويّ

إنّ امتلاك سلطة الإغواء لا يتطلّب تحوُّلاً كلياً في شخصيّتك أو أيّ نوع من أنواع التحسين الفعليّ في مظهرك، فالإغواء لعبة ترتبط بالسيكولوجيا وليس بالجمال، وبمقدور أيّ شخص أن يتقن اللعبة. لا يتطلّب الأمر سوى أن تنظر إلى العالم نظرة مختلفة، بمنظار المغويّ؛ فهو يرى أنّ الحياة أشبه بمسرحيّة، كلّ من فيها يمتهن التمثيل، ففي حين يشعر معظم الناس أنّ أدوارهم في الحياة محدودة، فينتابهم السخط، فإنّ المغويّ قادر على انتحال أيّ شخصيّة وممارسة عدّة أدوار. ويسعد ممارسو الإغواء بالتمثيل، ولا يشعرون بثقل هويّتهم، أو الحاجة لأن يكونوا على طبيعتهم، أو على سجيّتهم. وهذه الحرّيّة التي يتمتعون بها، وهذه المرونة في الجسد والروح، هي التي تشكّل سرّاً جاذبيّتهم. ما يفتقر إليه الناس في الحياة، ليس مزيداً من الواقعيّة بل شيئاً من الوهم والخيال واللهو، فالملابس التي يرتديها ممارسو الإغواء، والأماكن التي يصطحبونك إليها، وكلماتهم وأفعالهم، تكون معرّزة إلى حدّ ما، وليست دراميّة على نحوٍ مفرط، ولكنّها ذات ميزة محبّبة من اللاواقعيّة، كما لو أنّكم تعيشان قصّة من الخيال، أو أنّكم بطلان في أحد الأفلام.

☀️- القانون اليوميّ: يشكّل الإغواء فناً من فنون المسرح في الحياة الواقعيّة، إنّه التقاء الوهم بالواقع.

أخِر إشباع الرغبات

تشكّل القدرة على تأخير إشباع الرغبات قَمّة فنون الإغواء؛ إذ تكون الضحيّة مستعبدة في أثناء الانتظار. ويتقن الشخص اللّعب هذه اللعبة، حيث ينسّق حركته ذهابًا وإيابًا بين الأمل والإحباط، فهو يستدرج [ضحيتّه] عن طريق الوعد بالمكافأة؛ الأمل بالمتعة الجسديّة، أو بالسعادة، أو بالشهرة المتأثيّة من الارتباط به، أو بالسلطة. ولكن يتبيّن أنّ ذلك كلّه بعيد المنال؛ الأمر الذي يجعل طريدته، على الرغم من ذلك، تلاحقه أكثر. ويبدو الشخص اللّعب مكتفيًا ذاتيًا بالكامل: فهو لا يحتاجك، كما يدّعي، وتثبت نرجسيّته جاذبيّتها الشيطانيّة؛ أنت تريد التغلّب عليه، ولكنّه يتحكّم بالعبة، لأن إستراتيجيّته تقتضي عدم منحك الإشباع التامّ. ما عليك سوى تقليد الشخص اللّعب في مناوبته بين الإثارة والبرودة، ليبقى الإغواء طوع بنانك. يجب أن تفهم خاصيّة أساسيّة من خصائص الحبّ والرغبة: كلّما كانت مطاردتك لشخص ما أكثر وضوحًا، زاد احتمال دفعه بعيدًا، فالكثير من الاهتمام قد يكون مشوّقًا لمدة من الزمن، لكنّه سرعان ما ينمو نموًّا مزعجًا، ليصبح في نهاية المطاف خانقًا ومخيفًا. إنّه دليل ضعف وحاجة، وهذا المزيج ليس مغريًا، فكم من المرّات نرتكب خطأ كهذا، معتقدين أنّ حضورنا المستمرّ سيكون مطمئنًا. بيد أنّ الشخص اللّعب يمتلك فهمًا متأصّلًا لهذه الديناميكيّة بالذات؛ فهو سيّد الانسحاب الانتقائي، يلّمح إلى البرودة، ويغيّب نفسه في بعض الأحيان، بحيث تبقى ضحيّته في حالة من عدم التوازن، والاندھاش، والافتتان. يجعله انسحابه غامضًا، فتكبر صورته في مخيلتنا. الألفة، في المقابل، تقوّض ما بنيناه؛ مدة من الابتعاد تزيد من تأجيج المشاعر؛ فبدلًا من أن تثير غضبنا، نشعرنا بعدم الأمان؛ ربّما هو لا يحبّنا فعلاً، أو ربّما فقدنا اهتمامه بنا. وبمجرّد أن يصبح غرورنا على المحكّ، نستسلم للشخص اللّعب، لنثبت فقط أنّنا ما زلنا مرغوبين.

❦ القانون اليومي: لا يكمن جوهر الشخص اللّعب في الإغاطة والإغراء، ولكن في التراجع الذي يلي ذلك. إنه يكمن في الانسحاب العاطفي. هذا هو مفتاح الرغبات المستعبدة.



تمّوز/ يوليو

وَجْهَ نَظَرِكَ إِلَى الْخَارِجِ

إنَّ الأشخاص الذين يمارسون الإغواء لا ينشغلون مطلقاً بأنفسهم؛ فأنظارهم موجهة إلى الخارج وليس إلى الداخل. ويعود ذلك إلى أسباب متعدّدة: أولاً، يعدّ الانشغال بالذات علامة على انعدام الثقة بالنفس؛ ويتعارض ذلك مع الإغواء. وقد يعاني الجميع من الشعور بعدم الأمان، ولكنَّ الأشخاص الذين يمارسون الإغواء قادرون على تجاهله، ومعالجة تلك اللحظات من عدم الثقة بالذات عن طريق الانغماس في العالم. وهذا من شأنه أن يمنحهم روحاً مريحة تجعلنا نرغب في التواجد حولهم. ثانيًا، إنَّ الاستحواذ على تفكير شخص ما، وتصوّر كيف يشعر، يساعد المغوي على جمع معلومات قيّمة، ومعرفة نقاط الضعف لدى هذا الشخص، وما الذي سيفقده القدرة على التفكير بصورة سليمة ويوقعه في الفخّ. مزوّدًا بمثل هذه المعلومات، يمكن للمغوي أن يوفّر لنا اهتمامًا مركّزًا وفردياً؛ وهي خدمة نادرة في عالم لا يرانا فيه معظم الناس، إلّا من وراء ستار تحيّزاتهم الخاصّة.

❖ القانون اليومي: عندما تقابل شخصاً ما، تتمثّل خطوتك الأولى في الاستحواذ عليه، لرؤية العالم بمنظاره.



نَمُوز/ يوليو

الموقف التعاطفي

الخطر الأكبر الذي تواجهه، يتمثل في افتراضك العام بأنك فعلياً تفهم الناس، وأن بإمكانك الحكم عليهم بسرعة. بدلاً من ذلك، يجب أن تتطلق من الافتراض بأنك جاهل وأن لديك تحيزات طبيعية تجعلك تحكم على الناس بصورة غير صحيحة. كل شخص تقابله يشبه بلداً غير مكتشف، ويمتلك كيمياء نفسية خاصة جداً، سوف تستكشفها بعناية. هذه الروح المرنة والمنفتحة تشبه الطاقة الإبداعية؛ الاستعداد للنظر في المزيد من الاحتمالات والخيارات. في الواقع، إن تنمية قدراتك التعاطفية ستؤدي أيضاً إلى تحسين قدراتك الإبداعية. أفضل مكان لبدء هذا التحول في موقفك هو في محادثاتك اليومية العديدة؛ حاول أن تعكس دافعك الطبيعي للتحدث وإبداء رأيك، وأن تظهر رغبة في الاستماع إلى وجهة نظر الشخص الآخر، بدلاً من ذلك. قد يكون لديك فضول هائل في هذا الاتجاه، ولكن إقطع المونولوج الداخلي المستمر بأفضل ما يمكنك، وأعطِ الآخر اهتمامك الكامل. ما يهم هنا هو جودة الاستماع لديك، بحيث يمكنك في سياق المحادثة أن تردّد الأشياء التي قالها الشخص الآخر، أو الأشياء التي أغفل ذكرها، ولكنك شعرت بها؛ سيكون لذلك تأثير مُمِرّ هائل.

❖ القانون اليومي: تخلص من ميلك لإصدار أحكام سريعة. كن منفتح الذهن لرؤية الناس بمنظور جديد. لا تفترض أنك تشبههم أو أنهم يشاركونك قيمك.

قوانين الطبيعة البشرية، 2

حول حب الذات إلى تعاطف - قانون النرجسية.



تمّوز/ يوليو

أثر الرغبة بالتجاوز وانتهاك المحرّمات

قد يكون الناس تحت ضغط شديد لإزالة القيود المفروضة على سلوكهم الخاص، لتحرير كل شيء في العالم اليوم، ولكن هذا من شأنه أن يجعل الإغواء أكثر صعوبة وأقل إثارة. لذلك، افعل ما بوسعك لإعادة النظر في انتهاك المحرّمات وارتكاب الجريمة، حتى لو كان الأمر نفسياً أو وهمياً فقط. ولكن قد توجد عقبات ينبغي التغلب عليها، وأعراف اجتماعية ينبغي الاستهانة بها، وقوانين ينبغي خرقها، قبل إتمام عملية الإغواء. وقد يبدو أن المجتمع المتسامح يفرض حدوداً قليلة؛ عليك إيجاد بعضها. ستكون هناك دائماً حدود، وأبقار مقدّسة، ومعايير سلوكية؛ ذخيرة لا نهاية لها، لإثارة الشعور بالتجاوز، وانتهاك المحرّمات. وبمجرد أن تجذب تلك الرغبة في تجاوز الحدود طريدتك إليك، فسوف يصعب عليها التوقّف.

🔗 القانون الرومي: خذهم إلى أبعد ممّا كانوا يتخيّلون. الشعور المشترك بالذنب والتواطؤ سوف ينشئ رابطاً قوياً.

فن الإغواء:

أثر الرغبة بالتجاوز وانتهاك المحرّمات.

البيع الناعم

لنفترض أنّ هدفك هو الترويج لنفسك بصفتك إحدى الشخصيات، أو رائد اتجاهات، أو مرشحاً لأحد المناصب. هناك طريقتان يمكنك انتهاجهما: البيع الصعب (النهج المباشر)، والبيع الناعم (النهج غير المباشر). في البيع الصعب: أنت تعرض قضيتك بقوة، وبصورة مباشرة؛ تروج لإنجازاتك، وتستشهد بالإحصائيات، وتستند إلى آراء الخبراء، بل وتذهب إلى حد إثارة شيء من الخوف، إذا تجاهل الجمهور رسالتك. سوف يشعر بعض الأشخاص بالإهانة، ويقاومون رسالتك، حتى لو كان ما تقوله صحيحاً. سيشعر آخرون أنّك تتلاعب بهم، فمن يمكنه الوثوق بالخبراء والإحصاءات؟ ولم تبذل كلّ هذا الجهد؟ البيع الناعم، في المقابل، يمتلك القدرة على جذب الملايين، لأنه ممتع وخفيف على الأذن، ويمكن تكراره من دون إزعاج الناس. هذه الطريقة ابتكرها كبار الدجالين في أوروبا في القرن السابع عشر؛ تروّجاً لإكسيرااتهم وتلفيقاتهم الخيمائية، إذ كانوا يبدؤون بعرض يشمل مهرّجين، وموسيقى، وسلسلة من الفقرات ذات النمط الفودفيلي^(*)، لا يمتّ بصلة لما كانوا يبيعونه، فيتجمع الحشد، وبينما كان الجمهور يضحك ويسترخي، كان الدجال يعتلي المنصة ويناقش بإيجاز وبصورة دراماتيكية التأثيرات العجائبية للإكسير. في القرون التي تلت ذلك، أخذ المروّجون والمعلنون والإستراتيجيون السياسيون

(*) فودفيل (بالفرنسية: Vaudeville) هو نوع مسرحي من وسائل الترفيه المتنوعة، انتشر بوجه خاص في الولايات المتحدة وكندا، منذ ثمانينيات القرن التاسع عشر، وحتى ثلاثينيات القرن العشرين، ويتكون من سلسلة من الفقرات التي لا يمت بعضها ببعض بأي صلة، وتتضمن أعمال الموسيقيين الشعبية والكلاسيكية والمغنيين والراقصين والكوميديين والحيوانات المدربة والسحرة ومنتحلي الإناث والذكور والأكروبات والأغاني المصورة واللاعبين، ومسرحيات من فصل واحد، أو مشاهد من مسرحيات والرياضيين ومحاضرات المشاهير والمنشدين والأفلام. (المترجم)

وغيرهم هذه الطريقة إلى مستويات جديدة، ولكنّ أساسيات البيع الناعم بقيت على ما هي عليه: جلب المتعة عن طريق خلق جوٍّ إيجابيٍّ حول اسمك أو رسالتك.

❖ القانون اليومي: إياك أن تبدو، وكأنّك تروّج لشيء ما، فهذا سيبدو ذلك تلاعباً ومريباً. بدلاً من ذلك، دع قيمة الترفيه والمشاعر الحسنة تحتلّ مركز الصدارة، بحيث يتسلّل الترويج عبر الباب الجانبي.

فن الإغواء:

الإغواء الناعم - كيف تباع أي شيء للجماهير.



نَمُوز/ يوليو

إِظْهَر كَمَثِير لِلرَّغْبَةِ

فِي مَعْظَمِ الْأَحْيَانِ نَفْضَلُ شَيْئًا عَلَى آخَرَ، لِأَنَّ هَذَا هُوَ مَا يَفْضَلُهُ أَصْدِقَاؤُنَا بِالْفِعْلِ أَوْ لِأَنَّ هَذَا الشَّيْءَ يَكْتَسِبُ أَهْمِيَّةَ اجْتِمَاعِيَّةٍ... عِنْدَمَا نَقُولُ عَنْ رَجُلٍ أَوْ امْرَأَةٍ: إِنَّهُمْ مَوْضِعُ رَغْبَةٍ، فَإِنَّ مَا نَعْنِيهِ حَقًّا هُوَ أَنَّ الْآخَرِينَ يَرِغِبُونَ فِيهِمْ.

سيرج موسكوفيتشي (Serge Moscovici)، خبير علم نفس اجتماعي

قَلَّةٌ هُمُ الَّذِينَ يَنْجَذِبُونَ إِلَى الشَّخْصِ الَّذِي يَتَجَنَّبُهُ الْآخَرُونَ، أَوْ يَتَجَاهَلُونَهُ؛ يَتَجَمَّعُ النَّاسُ حَوْلَ أَوْلَئِكَ الَّذِينَ يَحْظُونَ فَعْلِيًّا بِالْاهْتِمَامِ؛ نَحْنُ نَرِيدُ مَا يَرِيدُهُ الْآخَرُونَ. لَكِي تَجْتَذِبُ ضَحَايَاكَ، وَتَجْعَلُهُمْ مَتَعَطِّشِينَ لِمَتَلَاكَ، عَلَيْكَ إِيجَادُ هَالَةٍ مِنَ الْجَاذِبِيَّةِ؛ أَيْ أَنَّ يَرِغِبُ فِيكَ، وَيَتَوَدَّدُ إِلَيْكَ الْكَثِيرُونَ. وَسَوْفَ يَصْبِحُ مُحَطًّا لَزَهْوِهِمْ أَنْ تُؤَلِيَهُمْ اهْتِمَامَكَ، وَأَنْ يَفُوزُوا بِإِبْعَادِكَ عَنْ حَشْدٍ مِنَ الْمَعْجِبِينَ. ابْتَكُرْ وَهُمْ الشَّعْبِيَّةَ بِإِحَاطَةِ نَفْسِكَ بِأَفْرَادٍ مِنَ الْجِنْسِ الْآخَرِ: أَصْدِقَاءَ، عَشَّاقٍ سَابِقِينَ، مَتَوَدِّدِينَ حَالِيِّينَ. إِصْنَعْ عِلَاقَاتٍ مَتَشَعِّبَةً مِنْ شَأْنِهَا أَنْ تَحَفِّزَ التَّنَافُسَ وَتَرْفَعَ قِيَمَتَكَ.

❦- القانون اليومي: ابن سمعة تسبقك: إذا استسلم الكثيرون لسحرك، فلا بد من وجود سبب.

فن الإغواء:

إِظْهَر كَمَثِير لِلرَّغْبَةِ - ابْنِ عِلَاقَاتٍ مَتَشَعِّبَةً.



تمّوز/ يوليو

المعارضون للإغواء

المعارض للإغواء (نقيض المغوي) يتّخذ أشكالاً وأنواعاً متعدّدة، بيد أنّ غالبية المعارضين يتشاركون في سمة واحدة، تشكّل لديهم مصدر التنفير: وهي انعدام الثقة بالنفس. جميعنا لا يشعر بالأمان، ويعاني جرّاء ذلك. ومع ذلك، نحن قادرون على التغلب على هذه المشاعر في بعض الأحيان؛ إذ يمكن للمشاركة في الإغواء أن تخرجنا من انغماسنا المعتاد بذواتنا، وإلى الدرجة التي نغوي أو نُغوى بها، فيتملّكنا شعور بالطاقة والثقة. ولكن الكارهين للإغواء لا يشعرون بالأمان لدرجة تمنعهم من الانخراط في العملية الإغوائية، فاحتياجاتهم، وقلقهم، ووعيهم الذاتي يجعلهم منغلقيين. إنهم يفسرون أدنى غموض من جانبك على أنّه استخفاف بذواتهم؛ وينظرون إلى أبسط تلميح للانسحاب على أنّه خيانة، ومن المرجّح أن يشتكوا بمرارة من ذلك. يبدو الأمر سهلاً: هؤلاء ينفرونك، فانفرّ منهم وتجنّبهم. لسوء الحظ، لا يمكن للوهلة الأولى اكتشاف العديد من المنفّرين على أنّهم هكذا؛ فهم أكثر دهاءً، وما لم تكن حريصاً، فسوف يوقعونك في حبال أكثر العلاقات إزعاجاً. ابحث عن أدلّة على انشغالهم بذواتهم وعدم شعورهم بالأمان: قد تجدهم بخلاء، أو يجادلون بإصرار غير معهود، أو يبالغون في إصدار الأحكام. قد يفرقونك بثناء غير مستحقّ، معلنين محبّتهم قبل معرفة أيّ شيء عنك، أو الأهمّ من ذلك، إنهم لا يهتمّون بالتفاصيل. ونظرًا لعجزهم عن رؤية ما يميّزك عن الآخرين، لا يمكنهم مفاجأتك باهتمام دقيق خاصّ بك، إنهم يفتقرون إلى الدقّة لخلق الوعد بالمتعة الذي يتطلبه الإغواء.

🔑 القانون اليومي: تخلص من أيّ ميول منفرّة بالخروج من ذاتك، ومن شعورك بعدم الأمان، وبالدخول إلى ذواتهم.

فن الإغواء:

المعارضون للإغواء.



تَمُوز/ يوليو

اجعلهم يرغبون في تدليك

غالبًا ما يعتقد الناس خطأً أنَّ ما يجعل الشخص مرغوبًا فيه ومُغويًا، هو الجمال الجسديّ، أو الأناقة، أو النشاط الجنسي العلني. ولكن الغانية البريطانية فرنسية الأصل كورا بيرل (Cora Pearl) لم تكن فائقة الجمال؛ فقد كان جسمها صبيانيًا، وأسلوبها مبهرجًا، ويفتقر إلى الذوق؛ ومع ذلك، تنافس أكثر الرجال نبلاً في أوروبا على محاباتها، مدمرين في كثير من الأحيان أنفسهم في أثناء ذلك. ما أسرهم وأذهلهم كانت روح كورا ومواقفها. دلّها والدها، فتخيّلت أنَّ تدليكها كان أمرًا طبيعيًا، وأنَّ على جميع الرجال أن يحذو حذوه. وكانت النتيجة أنَّها، مثل الطفلة، لم تشعر أبدًا أنَّ عليها السعي لإرضاء الآخرين. كان اتجاه كورا وروحها هو الذي جعل الرجال يرغبون في امتلاكها. الدرس بسيط: ربّما فات الأوان ليدلّلك أحد والديك، ولكن لم يفت الأوان أبدًا لجعل الآخرين يدلّونك، يعتمد الأمر كلّ على اتجاهك. ينجذب الناس إلى أولئك الذين يتوقّعون الكثير من الحياة، في حين أنَّهم يميلون إلى الاستخفاف بأولئك الذين يخافون ويرضون بالقليل.

🌟- القانون اليومي: الاستقلالية الجامعة لها أثر استفزازي علينا؛ إنَّها تروق لنا، بينما تضع أيضًا التحديات أمامنا - نريد أن نكون نحن من يروضها، بحيث يصبح الشخص المدفوع بالحيوية معتمدًا علينا.

فن الإغواء:
الطبيعي.

أطلق تأثيرات فيروسية

في اللحظة التي يعرف فيها الناس أنك تسعى وراء شيء ما -تصويت أو بيع- فإنهم يبدأون بمقاومتك، ولكن عندما تخفي الترويج لمبيعاتك، تحت قناع حدث إخباري، فسوف لن تتجاوز مقاومتهم له فحسب، بل يمكنك أيضًا إيجاد توجه اجتماعي من شأنه الترويج بالنيابة عنك. لإنجاح هذا المسعى، ينبغي لهذا الحدث الذي أعددت له أن يبرز من بين جميع الأحداث الإخبارية الأخرى، التي تغطيها وسائل الإعلام، ولكن يجب ألا تبالغ في إبرازه، خشية أن يبدو مفتعلًا. إن الحدث الذي تتناوله الأخبار يُعدُّ تصريحًا بالحقيقة؛ ومن المهم بمكان ما إضفاء دلالات إيجابية على هذا الحدث المصطنع، فالدلالات ذات الطابع الوطني، على سبيل المثال، أو الجنسي المبطن بمهارة، أو الروحي -أي كلّ ما هو لطيف ومغوّ- تكتسب أهمية كبرى، بحيث يصعب التحكم فيها. من يمكنه مقاومة [الإغواء]؟ يقنع الناس أنفسهم على نحو أساسي بالانضمام إلى الحشد من دون أن يدركوا، حتّى إنّ عملية البيع قد حدثت إذ إنّ الشعور بالمشاركة النشطة يشكل أمرًا حيويًا للإغواء. لا يرغب أحد في الشعور بأنّه مستبعد من حركة متنامية. لهذا أعلن عن رسالتك على أنها نزعة أو اتجاه جديد، وسوف تصبح كذلك. الهدف هو أن تنشئ نوعًا من التأثير الفيروسي، بحيث تنتقل عدوى الرغبة في الحصول على كلّ ما تقدّمه إلى عدد متزايد من الناس.

🕒 القانون اليومي: اظهر بمظهر من هو في طبيعة نزعة جديدة أو نمط حياة، وسوف يستجيب لك الجمهور خوفًا من التخلّف عن الركب.

فن الإغواء:

الإغواء الناعم - كيف تبيع أي شيء للجماهير.

من صديق إلى حبيب

أنا لا أدنو منها، أنا أطوف حول محيط وجودها فقط ... هذه هي الشبكة الأولى التي ينبغي أن تُحاك حولها.

سورين كيركيغارد (Søren Kierkegaard)، فيلسوفة دنمركية وجودية

يمكن للانتقال من الصداقة إلى الحب أن يحقق النجاح من دون لفت الانتباه إليه على أنه مناورة. أولاً، ستوفر لك محادثاتك الودية مع من تستهدفهم معلومات قيمة حول شخصياتهم وأذواقهم ونقاط ضعفهم وأحلام طفولتهم، التي تحكم سلوكهم كبالغين. ثانياً، بقضاء بعض الوقت معهم، سوف يرتاحون إليك، معتقدين أنك مهتم بأفكارهم وبصحبتهم، الأمر الذي سيُضعف من مقاومتهم، ويبدد التوتر الطبيعي بين الجنسين. سيصبحون في موقف ضعيف وهش، لأن صداقتك معهم قد فتحت بوابة أجسادهم الذهنية: أي عقولهم. عند هذه النقطة، سوف يثير لديهم أي تعليق مرتجل أو اتصال جسدي طفيف فكرة مختلفة؛ هذا الأمر سوف يباغتهم: إمكانية أن يكون ثمة علاقة مختلفة بينكما. بمجرد أن يثار لديهم هذا الشعور، سيتساءلون عن سبب عدم إقدامك على أي خطوة، فيأخذون زمام المبادرة بأنفسهم، مستمتعين بوهم السيطرة [على الموقف]. لا شيء أكثر فعالية في الإغواء من جعل المَغوي يظن أنه هو الذي يمارس الإغواء.

﴿١٠﴾ القانون اليومي: عزز علاقة محايدة نسبياً، وانتقل تدريجياً من صديق إلى حبيب.

فن الإغواء:

أوجد شعوراً زائفاً بالأمان - اقترب بطريقة غير مباشرة.

تجاهل توقعاتهم

استمرار الوثام أكثر من اللزوم ينتج عنه ملل مميت. والرتابة تقتل الحب، فما إن تختلط روحية المنهج بمسألة من مسائل القلب، حتى يختفي الشغف، ويليه الفتور، ويستشري السأم، ويُسدلّ الاشمئزاز الستار.

نينون دي لنكلوس (Ninon de l'Enclos)، مؤلفة وغانية فرنسية

الألفة تقتل الإغواء؛ فالعلاقة تكتسب قدرًا من الراحة، عندما يعرف الشخص المستهدف كلّ شيء عنك، ولكنّها ستفتقد إلى عنصرَي الخيال والقلق. من دون القلق ولمسة من الخوف، سوف يتلاشى التوتر الجنسي. تذكر: الحقيقة لا تُغوي؛ حافظ على بعض الغموض، وإلا ستُعامل باستخفاف، ولن تلوم إلا نفسك على ما سيحدث لاحقًا.

القانون اليرمي: احتفظ ببعض الزوايا المظلمة في شخصيتك، وتحدّ التوقعات، واستخدم حالات الغياب لتفتيت قوّة التعلّق والاستحواذ، التي تسمح للألفة بالتسلّل.

فن الإغواء:
احذر العواقب اللاحقة.

استفد من التباينات

الاستغلال الحذر للأشخاص المملّين أو غير الجذابين قد يعزّز جاذبيتك عن طريق المقارنة. في حدث اجتماعي، على سبيل المثال، احرص على أن يتحدّث من تستهدفه مع الشخص المتاح الأكثر مللاً. تقدّم لإنقاذه وسيكون سعيداً لرؤيتك. في كتاب يوميات المغوي (The Seducer's Diary) لسورين كيركيغارد (Kierkegaard Søren)، كان لدى جوهانز مخططات تجاه كورديليا الشابة البريئة، ونظراً لأنّه كان يعلم أنّ صديقه إدوارد خجول ومملّ لدرجة ميؤوس منها، فقد أخذ يشجّعه على مغازلتها، وهو يدرك أنّه بعد بضعة أسابيع من اهتمام إدوارد ستزيغ عيناها بحثاً عن شخص آخر، أيّ شخص آخر، وسيحرص جوهانز على أن تستقرّ عليه. قد اختار جوهانز استخدام الخطط الإستراتيجية والمناورة، ولكن أيّ بيئة اجتماعية تقريباً ستحتوي على تباينات يمكنك الاستفادة منها بصورة تكاد تكون طبيعيّة.

❦ القانون اليومي: استفد من التباينات- إمّا أن تطوّر لديك السمات الجذابة لديك (الفكاهة والحيوية، وما إلى ذلك)، التي تشكّل أكثر السمات ندرة ضمن مجموعتك الاجتماعية وتبرزها، أو أن تختار مجموعة تكون فيها صفاتك الطبيعية نادرة، وسوف تتألّق.

فن الإغواء:

اظهر كمثير للرجبة -إين علاقات متشعبة.

ابتكر مفاجآت مدروسة

يكون الطفل عادة مخلوقاً عنيداً عن قصد، ويتعمّد القيام بعكس ما نطلبه منه. ولكن، هناك سيناريو واحد يتخلّى فيه الأطفال بكلّ سرور عن عنادهم المعتاد: وذلك عند تلقّي وعداً بمفاجأة. قد تكون هديّة مخبأة في صندوق، أو لعبة نهايتها غير متوقّعة، أو رحلة إلى وجهة غير معروفة، أو قصّة مشوّقة ذات خاتمة مفاجئة. في تلك اللحظات التي ينتظر فيها الأطفال مفاجأة، تتعطّل قوة إرادتهم. سيكونون عبيداً لك، طالما أنّ الاحتمالات تتدلّى أمامهم. هذه العادة الطفولية مدفونة في أعماقنا، وهي مصدر لمتعة إنسانية أساسية: يقودها شخص يعرف وجهة الطريق، ويصطحبنا معه في الرحلة. لممارسة الإغواء، أنت تحتاج إلى إيجاد حالة دائمة من التوتر والتشويق، والشعور بأنّه يستحيل معك التنبؤ بأي شيء. في اللحظة التي يشعر فيها الناس أنّهم يعرفون ما يمكن توقّعه منك، يبطل سحرك. بل أكثر من ذلك: تكون قد تنازلت لهم عن السلطة. تتمثّل الطريقة الوحيدة لقيادة المغوي والحفاظ على اليد العليا في إثارة التشويق، والمفاجآت المدروسة. يحبّ الناس الألفاظ، وهذا هو المفتاح لاستدراجهم أكثر إلى شبكتك. تصرّف بطريقة تجعلهم يتساءلون عمّا تنوي فعله. إنّ قيامك بأمرٍ لا يتوقّعونك منه، سيمنحهم إحساساً مبهجاً بالعفوية، وسوف يعجزون عن توقّع ما سيأتي بعد ذلك. ستكون دائماً في موقع متقدّم ومسيطر. امنحهم الإثارة مع تغيير مفاجئ في الاتجاه.

🔮- القانون اليومي: هناك كلّ أنواع المفاجآت المعدّة مسبقاً، التي يمكنك أن تباغت بها ضحاياك؛ كأن ترسل رسالة من دون سابق إنذار، أو تظهر على نحو غير متوقّع، أو تصطحبهم إلى مكان لم يسبق لهم زيارته. لكن أفضل المفاجآت هي التي تكشف شيئاً جديداً عن شخصيتك.

فن الإغواء:

ابقهم في حالة ترقب -ماذا سيحدث لاحقاً؟

عزّ التجربة

في رواية مارسيل بروست (Marcel Proust) ذكرى الأشياء السابقة (Remembrance of Things Past)، يجد سوان -إحدى شخصيات الرواية- نفسه يتعرّض للإغواء من طرف امرأة ليست في الحقيقة من النمط الذي يعجبه؛ فهو متذوّق للجمال، ويحبّ أرقى الأشياء في الحياة، في حين أنّها من طبقة أدنى، وأقلّ رقيّاً، بل تفتقر إلى الذوق بعض الشيء. ولكن ما أضفى عليها طابعاً شاعريّاً في ذهنه هو سلسلة من اللحظات المرحّة التي تشاركها معها، لحظات بات يربطها بها منذ ذلك الحين. كانت إحدى تلك اللحظات حفلاً موسيقياً في أحد الصالونات التي يرتادها، حيث أثملته عبارة صغيرة في مقطوعة سوناتا، فكان كلما فكّر بها تذكّر تلك العبارة الصغيرة. وأضحت الهدايا الصغيرة التي قدّمتها له، والأشياء التي لمستها أو تعاملت معها، تكتسب أهمية كبرى، بحيث يصعب التحكم فيها. عليك إيجاد طريقة لتتشارك مع المستهدفين بلحظات مماثلة: حفلة موسيقية، مسرحية، لقاء روحي، كلّ ما يقتضيه الأمر، بحيث يربطون بك شيئاً مرموقاً. لحظات المرح المشتركة تتمتع بجاذب إغوائي هائل، كما يمكن لأيّ نوع من الأشياء أن يكون له صدّي شاعريّ وارتباطات عاطفية. يمكن أن تصبح الهدايا التي تقدّمها وغيرها من الأشياء مشبعة بوجودك؛ وإذا ما ارتبطت بذكريات ممتعة، فإنّ رؤيتها ستبقيك في الأذهان، وتسرع عملية إضفاء الطابع الشعريّ.

القانون اليومي: أيّ نوع من التجربة المعزّزة، سواء أكانت فنية أم روحية، تبقى في الذهن لمدة أطول بكثير من التجربة العادية.

فن الإغواء:

اضفِ جَوْاً شاعريّاً على وجودك.

اخترق أرواحهم

ترتبط المشاعر العاطفية العظيمة والعنيدة بحقيقة: أن المرء يتخيل أنه يرى أكثر جوانب نفسه خفاءً تتجسّس عليه من خلف ستار عيون الآخر.

روبرت موزيل (Robert Musil)، كاتب نمساوي ألماني

نحن كلّنا نرجسيّون، فعندما كنّا أطفالاً كانت نرجسيّتنا جسديّة: كنّا نهتمّ بصورتنا وبجسدنا، كما لو كان كائنًا منفصلاً. مع تقدّمنا في السنّ، تتخذ نرجسيّتنا منحى سيكولوجيّاً: إذ ننغمس أكثر في أذواقنا وآرائنا وتجاربنا، وتتشكّل من حولنا قوقعة صلبة. تكمن المفارقة في أنّ طريقة إغراء الناس للخروج من هذه القوقعة، تتمثّل في أن نصبح أكثر شبهاً بهم، أي أن نصبح في الواقع انعكاساً لهم في المرأة. ليس عليك قضاء أيّام في دراسة عقولهم وتفكيرهم؛ بل تكيف ببساطة مع حالتهم المزاجيّة ومع أذواقهم، وتظاهر بالموافقة على كلّ ما يطرّحونه أمامك. عند قيامك بذلك سوف تُضعف من دفاعاتهم الطبيعيّة، فهم لن يشعروا بأنك غريب وعاداتك مختلفة، ومن ثم لن يشعروا بأن تقديرهم لذواتهم يتعرّض للتهديد. صحيح أنّ الناس يحبّون أنفسهم فعليّاً، ولكن ما يحبّونه أكثر من أيّ شيء آخر هو رؤية انعكاس أفكارهم وأذواقهم لدى شخص آخر. إنّ من شأن ذلك أن يؤكّد أنّهم على حقّ، فيختفي شعورهم المعتاد بانعدام الأمان، ويسحّروهم انعكاس صورتهم في المرأة فيسترخون. وبعد أن ينهار جدارهم الداخليّ، يمكنك استدراجهم خارج القوقعة ببطء، وفي نهاية المطاف تغيير اتجاه المسار، إذ يصبح من السهل، بمجرد انفتاحهم لك، أن تنقل إليهم عدوى حالتك المزاجيّة ووهجك، فاخترقك لروح الشخص الآخر بعدد نوعاً من التنويم المغناطيسي. إنّ أكثر أشكال الإقناع التي يعرفها الإنسان غدرًا وفعالية.

☀️ القانون اليومي: استدرج الناس للخروج من استعصائهم الطبيعي وهو سهم الذاتي باختراق أرواحهم. سرعان ما ستمكّن من تغيير الاتجاه: بمجرد أن تصبح داخل أرواحهم، يمكنك السماح لهم بالدخول إلى روحك، عندما يكون قد فات أوان العودة إلى الورا.

فن الإغواء:

اخترق أرواحهم.

إِصْنَع الإِغْرَاءَ

تَكْمُن الطَّرِيقَةُ الْوَحِيدَةُ لِلتَّخَلُّصِ مِنَ الْإِغْرَاءِ فِي الْإِسْتِسْلَامِ لَهُ.

أَوْسْكَار وَايلِد (Oscar Wilde)، مُؤَلِّف مَسْرُحِي أَيْرْلَنْدِي

إِنْ مَا يَرِيدُهُ النَّاسُ لَيْسَ الْإِغْرَاءُ؛ فَالْإِغْرَاءُ يَحْدُثُ كُلَّ يَوْمٍ. مَا يَرِيدُهُ النَّاسُ هُوَ الْخُضُوعُ لِلْإِغْرَاءِ وَالْإِسْتِسْلَامُ لَهُ، فَتِلْكَ هِيَ الطَّرِيقَةُ الْوَحِيدَةُ لِلتَّخَلُّصِ مِنَ التَّوَتُّرِ فِي حَيَاتِهِمْ. إِنَّ مَقَاوِمَةَ الْإِغْرَاءِ أَكْثَرُ تَكْلِفَةٍ بِكَثِيرٍ مِنَ الْإِسْتِسْلَامِ، لِذَا فَإِنَّ مَهْمَّتَكَ تَتِمَّتِلْ فِي صِنَاعَةِ إِغْرَاءٍ أَقْوَى مِنَ الْمَعْرُوضِ يَوْمِيًّا. الْإِغْرَاءُ يَجِبُ أَنْ يَرْكُزَ عَلَيْهِمْ، وَيَسْتَهْدِفُهُمْ كَأَفْرَادٍ فِي نَقَاطٍ ضَعْفُهُمْ. عَلَيْكَ أَنْ تَدْرِكَ أَنَّ كُلَّ شَخْصٍ لَدَيْهِ نَقْطَةُ ضَعْفٍ رَئِيسَةٍ، تَتَفَرَّعُ مِنْهَا النُّقَاطُ الْآخَرَى. اِبْحَثْ عَنِ انْعِدَامِ الْأَمَانِ فِي طُفُولَتِهِمْ، وَالنَّقْصِ فِي حَيَاتِهِمْ، وَهِيَ أَنْتِ تَمْلِكِ الْمِفْتَاحَ لِإِغْرَائِهِمْ. قَدْ يَكُونُ مِنْ نَقَاطٍ ضَعْفُهُمْ الْجَشْعُ، أَوْ الْغُرُورُ، أَوْ الْمَلَلُ، أَوْ نَوْعٌ مِنَ الرِّغْبَةِ الْمَكْبُوتَةِ بِشَدَّةٍ، أَوْ التَّوَقُّعُ إِلَى الْفَاكْهَةِ الْمَحْرَمَةِ. إِنَّهُمْ يَشِيرُونَ إِلَيْهَا عَنْ طَرِيقِ التَّفَاصِيلِ الصَّغِيرَةِ، الَّتِي تَقْلُتُ مِنْ سَيِّطَرَتِهِمْ الْوَاعِيَةِ: أَسْلُوبُهُمْ فِي الْمَلَابِسِ مَثَلًا، أَوْ تَعْلِيقِ عَفْوِي. سَوْفَ يَمْتَلِئُ مَاضِيَهُمْ بِالْقِرَائِنِ، وَخَاصَّةً عِلَاقَاتِهِمُ الرُّومَانْسِيَّةَ السَّابِقَةَ. اَمْنَحْهُمْ إِغْرَاءً قَوِيًّا مَصْمُومًا خَصِيصًا لِنَقَاطٍ ضَعْفُهُمْ، وَيُمْكِنُكَ أَنْ تَجْعَلَ الْأَمَلَ فِي الْمَتْعَةِ الَّتِي تُثِيرُهَا لَدَيْهِمْ أَكْثَرَ بَرُوزًا مِنَ الشُّكُوكِ وَالْقَلَقِ الْمَصَاحِبِينَ لَهُ.

﴿١٠﴾ - الْقَانُونُ الْيَوْمِي: اِبْحَثْ عَنْ نَقْطَةِ ضَعْفِهِمْ، تِلْكَ الْأَمْنِيَّةُ الَّتِي لَمْ تَتَحَقَّقْ بَعْدَ، وَالْمُحْ إِلَى أَنْ بَاسْتِطَاعَتِكَ سَوْقَهُمْ إِلَيْهَا. قَدْ تَكُونُ ثَرَوْهٌ، أَوْ قَدْ تَكُونُ مَغَامِرُهُ، أَوْ رُبَّمَا مَلَذَّاتٌ مَمْنُوعَةٌ وَمَحْرَمَةٌ؛ يَكْمُنُ السَّرِّيُّ أَنْ تَبْقَى الْأُمُورُ غَامِضَةً.

فَنَ الْإِغْوَاءِ:

حَفْزُ الْغَوَايَةِ.

أثبت نفسك

إنّ قيامك بأعمال جريئة وشهمة قدر الإمكان سيرفع الإغواء إلى مستوى متقدّم، ويشير المشاعر الدفينة، ويغطّي أيّ دوافع خفية قد تكون لديك. ينبغي أن تكون التضحيات التي تقوم بها مرئية؛ أما الحديث عنها، أو تبيان كم كلفتك، فسوف يجعلك تظهر وكأنّك تتباهى. يمكنك أن تحرم نفسك من النوم، وأن تصاب بالمرض، وأن تفقد وقتاً ثميناً، وأن تضع حياتك المهنية على المحكّ، وأن تنفق من المال فوق طاقتك. يمكنك المبالغة في كلّ هذا من أجل التأثير، لكن لا تدعهم يلمحونك وأنت تتباهى بذلك أو ترثي لحالك: تسبّب لنفسك بالألم، ودعهم يرون ذلك. نظراً لأنّ كلّ شخص في العالم تقريباً يبدو أنّ لديه غاية، ستكون أفعالك النبيلة والنزيهة لا تقاوم.

☀️- القانون اليومي: اختر عملاً درامياً صعباً، يكشف عمّا ينطويه من وقت وجهد مؤلّمين.

فن الإغواء:

اثبت نفسك.

اجذب الآخرين إلى عالمك الخيالي

منذ سنٍّ مبكرة جداً، لم تستطع الراقصة والممثلة الأمريكية جوزفين بيكر (Josephine Baker) تحمّل الشعور بعدم التحكم بالعالم من حولها، فلجأت إلى حلٍّ يمارسه الأطفال في كثير من الأحيان: نظراً لأنها كانت تواجه بيئة ميؤوساً منها، فقد انغلقت على نفسها في عالمٍ من صنعها، متغافلةً عن القبح من حولها. كان هذا العالم مليئاً بالرقص والتهريج والحلم بأشياء عظيمة. دع الآخرين يثثون ويتذمرون؛ أمّا جوزفين فكانت تبسم، وتبقى واثقة ومعتمدة على نفسها. كلٌّ من قابلها تقريباً، من سنواتها الأولى إلى سنواتها الأخيرة، علّق على مدى الإغواء في ميزتها. إنّ رفضها لتقديم التنازلات، أو تأدية الدور المتوقع منها، جعل كلَّ ما تفعله يبدو أصيلاً وطبيعياً. يحبّ الطفل أن يلعب، أن يصنع عالماً صغيراً مكتفياً ذاتياً، ويكون الأطفال في غاية السحر عندما يغمسون في الخيال، فهم يملأون تخيلاتهم بكثير من الجدّة والمشاعر. ويفعل البالغون الطبيعيون شيئاً من هذا القبيل، لا سيّما الفنانين منهم: فهم يصنعون عالمهم الخيالي الخاص، ويعيشون فيه كما لو كان عالماً حقيقياً. الخيال أكثر متعة بكثير من الواقع، وبما أن معظم الناس لا يملكون القوة أو الشجاعة لصنع مثل هذا العالم، فإنّهم يستمتعون بالظهور حول أولئك الذين يفعلون ذلك.

❖ القانون اليومي: تعلّم كيف تلهو بصورتك، ولا تظهرها أبداً بمظهر جديّ. يكمن السرّ في أن تغلف لهوك بقناعة ومشاعر طفوليّة بحيث يبدو طبيعياً. كلّما بدت أكثر انغماساً في عالمك المليء بالمتعة، ازدادت إغواء.

فن الإغواء:
الطبيعي.

كن مصدرًا للمتعة

لا أحد يرغب في الاستماع إلى مشكلاتك ومتاعبك، لذلك استمع إلى شكاوى مستهدفك، ولكن الأهم من ذلك، اصرف انتباههم عن مشكلاتهم بمنحهم المتعة. (كرّر هذا الفعل بالقدر الكافي، وسوف يقعون تحت تأثير سحرك). الحضور النشط أكثر سحرًا من الخمول الذي يوحى بالملل، وهو من المحرمات الاجتماعية الهائلة؛ وعادة ما تتفوق الأناقة والذوق الرفيع على الابتذال، لأن معظم الناس يحبون الاقتران بكل من يعتقدون أنه راقٍ ومتحضّر.

☞ القانون اليومي: أن تكون مرحًا وممتعًا هو دائمًا أكثر سحرًا من أن تكون جادًا وناقداً.

فن الإغواء:
الساحر.

قانون الاشتهااء

منذ البداية، حرصت مصممة الأزياء الفرنسية كوكو شانيل (Coco Chanel) على أن تُرى ملابسها في كلِّ مكان؛ فمشاهدة النساء الأخريات يرتدين مثل هذه الملابس حفّز الرغبة التنافسيّة في الحصول على الملابس نفسها، وعدم التخلّف عن الركب. في حقيقة الأمر، لم تكن قبّعات القشّ التي صمّمتها في البداية أكثر من قبّعات شائعة، يمكن لأيّ شخص شراءها من المخازن الكبرى، والملابس مصنوعة من أرخص المواد، أمّا العطر فكان مزيّجاً من زهور عادية. بيد أن سحرًا نفسيًا محضًا هو الذي حوّلها إلى أهداف حفّزت تلك الرغبة الشديدة لامتلاكها. تمامًا كما كان الحال مع شانيل، أنظر إلى الأمور من منظور معاكس؛ فبدلًا من التركيز على ما تريده وتشتهيه في هذا العالم، درّب نفسك على التركيز على الآخرين، وعلى رغباتهم المكبوتة وتخيلاتهم التي لم تُحقّق. درّب نفسك لتري كيف ينظرون إلى الأشياء التي تصنعها، كما لو كنت تنظر إلى نفسك وعملك من الخارج. هذا من شأنه أن يمنحك قوّة شبه مطلقة لتشكيل تصوّرات الناس وإثارتهم حول تلك الأشياء. لا يريد الناس الحقيقة والصدق، مهما ردّدوا هذا الهراء على مسامعنا مرارًا وتكرارًا؛ ما يريدونه هو أن تُحفّز مخيلتهم بحيث تأخذهم إلى أبعد من يوميّاتهم العادية التافهة. اصنع جوًّا من الغموض حولك وحول عملك. وافرّنه بشيء جديد وغير مألوف وغريب ومتحرّز ومحرم؛ ولا تحدّد رسالتك بل دعها غامضة.

❦ القانون اليومي: أوهم الناس بالانتشار، فما تصنعه يُرى في كلِّ مكان، ويرغب به الآخرون. ومن ثمّ دع الاشتهااء الكامن لدى جميع البشر يؤدّي دوره، مطلقًا تفاعلا متسلسلا من الرغبات.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 5

تحوّل إلى كائن مراوغ؛ قانون الطمع والاشتهااء.

افتح جرحاً

في محاضرة أفلاطون الندوة (Symposium)، وهي أقدم أطروحة في الغرب عن الحبّ، وتشكّل نصّاً كان له أثر حاسم على أفكارنا عن الرغبة، تشرح المحظية ديوتيميا لسقراط نسب إيروس، إله الحبّ، فوالده كان يمثّل الحيلة أو المكر، ووالدته تمثّل العوز أو الحاجة. ويحذو إيروس حذو والدَيْه: فهو في حاجة دائمة، ويلجأ باستمرار إلى الحيلة والمكر كي يلبّيها. وهو يعلم، بصفته إله الحبّ، أنّ الشخص الآخر لا يمكن أن يقع في الحبّ، ما لم يشعر هو أيضاً بالحاجة. وهذا ما تفعله سهامه: تخترق جسد الناس، وتجعلهم يشعرون بالنقص، والألم، والجوع. وهذا ما يمثّل جوهر مهمّتك كمغو. على غرار إيروس، عليك أن تسبّب جرحاً لضحاياك، مستهدفاً نقطة ضعفهم، ثغرة في احترامهم لذاتهم. إذا كانوا عالقين في وضع مملّ، اجعلهم يشعرون بذلك على نحو أعمق عن طريق طرحه والتحدّث عنه «ببراءة». ما تحتاجه هو التسبّب بجرح، أو شعور بعدم الأمان يمكنك من توسيع نطاقه قليلاً، أو قلق يُستحسن تخفيفه بمشاركته مع شخص آخر، هو أنت تحديداً.

🔮- القانون اليرمي: حاول أن تضع نفسك في موضع القادم من الخارج، كشخص غريب من نوع ما، بحيث تمثّل التغيير والاختلاف وكسر الروتين. اجعل ضحاياك يشعرون بالمقارنة معك أنّ حياتهم ممّلة وأصدقاءهم أقلّ إثارة للاهتمام ممّا كانوا يظنون.

فن الإغواء: أوجد حاجة -حرّك مشاعر القلق والسخط.

انتبه إلى التفاصيل

عندما كنّا أطفالاً، كانت حواسنا أكثر نشاطاً وفاعليّة، بحيث يمكن أن تأسّرنا ألوان لعبة جديدة، أو عرضُ كعروضات السيرك، وأن تبهرنا رائحة معيّنة أو صوت. وفي الألعاب التي كنّا نخترعها كان العديد منها يستنسخ شيئاً من عالم الكبار على نطاق أصغر، كم كنّا نستمتع بتنسيق كلّ التفاصيل ونلاحظ كلّ شيء. ولكن مع تقدّمنا في السنّ تضاءلت حواسنا، ولم نعد نلاحظ بالمقدار نفسه؛ إذ إنّنا في عجلة دائمة لإنجاز الأمور، وللانّقال إلى المهمّة التالية. في الإغواء، عليك أن تسعى دائماً إلى تذكير الهدف بلحظات الطفولة الذهبية؛ فالطفل أقلّ عقلانيّة، ويسهل خداعه، كما أنّه أكثر انسجماً مع ملذّات الحواس. لذلك عندما تكون (أهدافك) بصحبتك، عليك ألاّ تمنحهم أبداً الشعور الذي يختبرونه عادة في العالم الحقيقي، حيث نتسابق جميعاً، بلا رحمة، من أجل أنفسنا. عليك أن تبطّئ الأمور عمداً، وتعيدهم إلى أوقات أقلّ تعقيداً من شبابهم. التفاصيل التي تتسّقها - الألوان والهدايا والاحتفالات الصغيرة - كلّها تستهدف حواسهم والبهجة الطفولية التي نستمدّها من السحر المباشر للعالم الطبيعي. وما إن تمتلئ حواسهم بالأشياء الممتعة، حتّى تضعف قدرتهم على التفكير بمنطق وعقلانيّة. انتبه للتفاصيل، وستجد نفسك تسير بوتيرة أبطأ، ولن تركز (أهدافك) على مآربك الحقيقية، لأنك تبدو في غاية المراجعة والاهتمام. في عالم المشاعر الطفوليّة الذي تحيطهم به، سينتابهم شعور واضح بأنّ ما تتشاركه وإياهم يتميّز عن العالم الحقيقي، وهذا بحدّ ذاته يمثّل عنصراً أساسياً من عناصر الإغواء.

👉 القانون اليومي: الكلمات المنمّقة وإيماءات التبجيل قد تثير الريبة والتساؤل: لمّ تسعى جاهداً لإرضائهم؟ في حين أن تفاصيل الإغواء - مثل الإيماءات الخفيّة، والتصرّفات العفوية التي تقوم بها - غالباً ما تكون أكثر سحراً وإيحاء.

فن الإغواء:
اهتم بالتفاصيل.

اجعلهم يفتتنون بك

عندما كانت الممثلة الأمريكية مارلين ديتريش (Marlene Dietrich) تدخل قاعة، أو تصل إلى حفلة، كانت كل العيون تتجه حتمًا إليها، أولاً بسبب ملابسها المذهلة، التي تُختار بحيث تلفت الأنظار، ومن ثمّ بسبب مظهرها البارد اللامبالي. وهكذا أصبحت موضع هوس الرجال والنساء معًا، الذين كان افتتانهم بها يدوم لمدة طويلة بعد تلاشي الذكريات الأخرى لتلك الأمسية. كانت تقف على مسافة من نفسها، بحيث تستطيع تأمل وجهها وساقها وجسمها كما لو كانت شخصًا آخر الأمر الذي منحها القدرة على صياغة شكلها، محوِّلة مظهرها ليكون مؤثّرًا. كانت أشبه بكائن جميل نُفّسَ به، ونُعجب كما نُعجب بتحفة فنيّة. إذا كنت ترى نفسك كموضع [للرغبة]، فسوف يراك الآخرون كذلك، وستعزّز مسحة أثيريّة خياليّة هذا التأثير. أنظر إلى نفسك وكأنّك شاشة بيضاء. أبحر في الحياة من دون التزامات، وسوف يرغب الناس في الاستحواذ عليك والافتتان بك. من بين جميع أجزاء جسمك التي تجذب هذا الافتتان إلى حدّ الهوس، يبقى الوجه هو الأقوى؛ لذا تعلّم أن يكون وجهك متناغمًا كآلة موسيقيّة، يشعّ غموضًا رائعًا للتأثير في الآخرين. ونظرًا لحاجتك إلى التميّز عن النجوم الأخرى في السماء، عليك أن تطوّر أسلوبًا يجذب الانتباه. لقد أتقنت ديتريش ممارسة هذا الفنّ؛ فكان أسلوبها أنيقًا بما يكفي لإبهار الجميع، وغريبًا بما يكفي لأشهرهم.

🌀- القانون اليومي: تشكّل صورتك وحضورك مادّتين يمكنك التحكم بهما. إن إحساس الناس بأنك منخرط في هذا الدور، سيجعلك تبدو أرفع منزلة منهم، وجديرًا بالانقليد.

فن الإغواء:

النجم.

إِستخدَم الغموض

لكي تلفت الانتباه وتجذبه، عليك إظهار السمات التي تتناقض مع مظهرك الخارجي، الأمر الذي يولّد عمقاً وغموضاً. إذا كنت تمتلك وجهاً جميلاً ومظهرًا بريئاً، أطلق تلميحات حول جانب مظلم، بل وحتى قسوة غامضة في شخصيتك، على ألا يتجلّى ذلك في كلماتك، بل في أسلوبك. لا تقلق إذا كانت هذه السمات المتدنية سلبية، مثل الخطورة أو القسوة أو الفجور، فسينجذب الناس إلى الغموض على أي حال، ونادراً ما تكون الطيبة الخالصة مغوية.

❖- القانون اليومي: لا أحد غامض بطبيعته، أقلّه ليس لمدة طويلة. الغموض هو شيء عليك أن تنمّيه، حيلة من جانبك، وشيء يجب استخدامه في وقت مبكر من الإغواء.

فن الإغواء:

ابعث إشارات مختلطة.

إعرف متى تنسحب؟

الحبّ لا يموت أبداً من الجوع، ولكن غالباً من عسر الهضم.

نينون دي لائلوس (Ninon de l'Enclos)، مؤلفة وغانية فرنسية

كانت الفاتنة الروسية لو أندرياس- سالومي (Lou Andreas- Salomé) تتمتع بحضور قويّ، عندما يكون أحد الرجال برفقتها، يشعر بأنّ عينيها تخترقانه، وغالباً ما يُفتن بأساليبها وروحها اللعوب. ولكن بعد ذلك، وعلى نحوٍ شبه دائم، لا بدّ وأن يطرأ شيء معيّن؛ كأن يتحتّم عليها مغادرة المدينة لمدة من الزمن، أو يمنعها انشغالها الشديد من رؤيته. كان الرجال في أثناء غيابها يقعون في حبّها على نحوٍ يائس، ويقسمون بأن يكونوا أكثر جرأة في لقاءهم التالي معها. ولكن من الضروريّ أن يبدو غيابك على الأقلّ في هذه المرحلة الأخيرة من الإغواء مبرّراً إلى حدّ ما، فلا تلمح إلى تجاهل واضح لهم، بل دع الشكّ يساورهم: هل كان بوسعك إيجاد سبب للبقاء معهم [ولم تفعل]، أو لعلك تفقد اهتمامك بهم، أو لعلّ هناك شخصاً آخر.

القانون الرومي: في غيابك، سوف ينمو تقديرهم لك، وسوف ينسون عيوبك، ويغفرون زلاتك. وفي اللحظة التي تعود فيها، سوف يطاردونك كما تشتتهي. سيكون الأمر كما لو أنّك عدت من بين الأموات.

فن الإغواء:

اعطهم فرصة للسقوط - الصياد يصبح الطريدة.

اعرف متى تكون جسورًا

بقدر ما يُظهر العاشق خجلًا أمامنا، بقدر ما يعني لكبريائنا أن نشجعه؛ وبقدر ما يزداد احترامه لمقاومتنا، بقدر ما نطالبه بمزيد من الاحترام. أيها الرجال، نقول لكم عن طيب خاطر: «آه، بالله عليكم لا تفترضوا أننا في غاية العفة؛ أنتم تجبروننا على التحلي بالكثير منها».

نينون دي لانكلوس (Ninon de l'Enclos)

لا أحد يولد خجولًا، فالخجل نوع من الحماية التي ننمّيها. إذا لم نجازف أبدًا، ولم نحاول قطّ، فلن نضطر أبدًا إلى تحمّل تبعات الفشل أو النجاح. إذا كنّا لطيفين، ولا نلفت الأنظار، فلن يشعر أحد بالإهانة، بل إننا سنبدو، في الواقع، أشبه بالقديسين، وجديرين بالحبّ. في الحقيقة، غالبًا ما يكون الأشخاص الخجولون منهمكين في ذواتهم، ومهووسين بنظرة الناس إليهم، وليسوا قديسين على الإطلاق. وقد يكون للتواضع استخداماته الاجتماعية، لكنّه مميت في الإغواء. في بعض الأحيان، ينبغي أن تكون قادرًا على لعب دور القديس المتواضع؛ فهو قناع ترتديه، ولكن في حالة الإغواء عليك خلعه. أمّا الجرأة فهي منشّطة ومثيرة وضرورية جدًا للوصول بالإغواء إلى خاتمته؛ وإذا أُحسن استخدامها، فإنّها توحى لمن تستهدفهم بأنّهم أفقدوك تحفظك الطبيعي، وتمنحهم رخصة للقيام بالمثل. إذ يتوق الناس للحصول على فرصة لإظهار الجوانب المكبوتة من شخصيتهم.

🕒 القانون اليومي: في المرحلة الأخيرة من الإغواء، تقضي الجرأة على أي ارتباك أو شكوك.

فن الإغواء:

أتقن فن الحركة الجريئة.

تواصل مع حواسّ الناس

حرّر نفسك من الحاجة إلى التواصل بالطريقة المباشرة العاديّة، وسوف تكتسب فرصاً أكبر للبيع الناعم. لتكن كلماتك مبطنّة وغامضة ومغرية، وأعطِ قدرًا أكبر من الاهتمام بأسلوبك، وبصورك المرئية، وما ترويه تلك الصور عنك. انقلّ إلى الآخرين إحساسًا بالحركة، والتقدّم بإظهار نفسك في حالة حركة. وأوْحِ بالثقة ليس عن طريق الحقائق والأرقام، بل عن طريق الألوان والصور الإيجابيّة، التي تخاطب الطفل الموجود داخل كلّ منا. عندما تترك وسائل الإعلام تتناولك من دون توجيه، فسوف تكون تحت رحمتهم، لذلك اقلبِ المشهد؛ هل تحتاج الصحافة إلى الدراما والصور؟ زوّدْهم بها. لا بأس من مناقشة القضايا أو (الحقيقة) طالما أنّك تغلفها بغلاف ممتع. تذكر: الصور تعلق في الذهن بعد أن تُنسى الكلمات بمدة طويلة. وإيّاك أن تعظ الجمهور، فهذا لا ينجح أبدًا. تعلّم كيف تعبّر عن رسالتك عن طريق الصور المرئية، التي توحى بالأحاسيس الإيجابيّة والمشاعر السعيدة. قد يركّز الجمهور تركيزًا سطحيًا على المحتوى أو على الأخلاق التي تعظ بها، ولكنهم في الحقيقة يتشرّبون الصور المرئية، التي تتغلغل في أعماقهم، وتبقى هناك لوقت أطول من أيّ كلمات أو خطب وعظيّة.

❖ القانون اليرمي: انتبه إلى شكل رسالتك أكثر من اهتمامك بمحتواها؛ فالصور أكثر إغواءً من الكلمات، وينبغي أن تشكّل الصور المرئية في الواقع رسالتك الحقيقيّة.

فن الإغواء:

الإغواء الناعم - كيف تبع أي شيء للجماهير؟

المطارِد الطريد

أنا أنسحب، وهكذا أعلمها أن تشعر بالانتصار، وهي تلاحقني. أراجع باستمرار، وفي هذه الحركة العكسية، أعلمها أن تتعرف من خلالي على كل قوى الحب المثيرة، وأفكاره الهائجة، وشغفه، وما هو الشوق، والأمل، والترقب بصبر نافذ.

سورين كيركيارد (Søren Kierkegaard)

لكلّ جنس سحره المغري الخاص المكتسب فطرياً. وعندما تبدو مهتماً بشخص ما، ولكنك لا تستجيب جنسياً، فإن الأمر يكون مزعجاً، ويمثّل تحدّيًا [للاّخرين]: سوف يجدون طريقة لإغوائك. لإحداث هذا التأثير، عليك أولاً أن تظهر اهتماماً بمن تستهدفهم عن طريق الرسائل أو التلميحات الخفية. ولكن عندما تكون في حضورهم، اتّخذ موقفاً بارداً جنسياً. كن ودوداً، أو حتّى دافئاً، ولكن ليس أكثر. أنت تدفعهم إلى التسلّح بالسحر المغري الطبيعي لجنسهم، وهذا تحديداً ما تريده.

﴿١٠﴾ القانون اليومي: اختلق الوهم بأنّ المغوي يتعرّض للإغواء.

فن الإغواء:

أعطهم فرصة للسقوط -الصيد يصبح الطريدة.

إثارة الوهم

يولّد المسرح إحساسًا بعالمٍ سحريٍّ مستقلٍّ: من مكياج الممثلين، إلى ديكوراتهِ المزيّفة الفاتنة، وأزيائه الغريبة نسبياً. كلّ هذه الصور المرئية المعزّزة، إلى جانب قصّة المسرحية، تصنع الوهم. لإحداث تأثيرٍ مشابهٍ في الحياة الواقعيّة، صمّمَ ملابسك ومكياجك وسلوكك، بحيث تضيّ طابعاً اصطناعياً مرحاً، وشعوراً بأنّك ترتدي لإسعاد جمهورك؛ هذا هو التأثير الشبيه بالتأثير الخارق لمارلين ديتريش. لقاءك مع المستهدفين يجب أن تولّد أيضاً إحساساً درامياً تحقّقه الأماكن التي تختارها والأفعال التي تقوم بها. ينبغي للشخص المستهدف ألاّ يعرف ما سيحدث لاحقاً. اصنع جواً من التشويق عبر التقلّبات والمنعطفات، التي تقود إلى نهاية سعيدة؛ فأنت تمثّل.

☀️- القانون اليومي: عندما يأتي المستهدفون لمقابلتك، امنحهم إحساساً غامضاً بأنّهم في مسرحيّة، والإثارة المصاحبة لارتداء الأقنعة، وبأنك تؤدّي دوراً مختلفاً عن الدور الذي خصّصته لك الحياة.

فن الإغواء:

الملحق أ - البيئة المغوية - الوقت المغوي.



نَمُوز/ يوليو

ليكن حضورك شاعرياً

من لا يعرف كيف يضفي على نفسه مسحة شعرية أمام فتاة، بحيث يسير كل ما يصدر عنها حسبما يريد، فهو شخص أخرق، وسيظل كذلك ... فتقديم المرء نفسه للفتاة بشاعرية هو في حد ذاته فن.

سورين كيركيغارد (Søren Kierkegaard)

أن تكون قادراً على أن تحلم بشخص معين، وتكون على علاقة معه، فهذا يشكّل متعة كبيرة جداً في عالم قاسٍ، ومليء بخيبات الأمل. ومن شأن ذلك أن يسهّل مهمّة المغوي: فالناس يستميّتون للحصول على الفرصة بأن يحلموا بك. لا تقسد هذه الفرصة الذهبية بالإفراط في الكشف عن نفسك، أو بأن تصبح مألوفاً وعادياً، لدرجة أنّ الشخص المستهدف يراك تماماً كما أنت. ليس المطلوب منك أن تكون ملاكاً، أو نموذجاً للفضيلة، فهذا مملّ للغاية. بوسعك أن تكون خطيراً، أو شقيّاً، أو حتى سوقياً إلى حدّ ما، وذلك تبعاً لذوق ضحيّتك.

❦- القانون اليومي: إياك أن تكون عادياً أو محدوداً. في الشعر (على عكس الواقع) كل شيء ممكن.

فن الإغواء:

أضف جَوْاً شاعرياً على وجودك.



سَيِّدُ الْإِقْنَاعِ

التخفيف من مقاومة الناس

لا يمكننا نحن البشر أن نتجنَّب محاولة التأثير في الآخرين، وكلّ ما نقوله أو نفعله يتفحصه الآخرون ويفسّرونه، بحثًا عن أدلّة عن نوايانا. كما أنّه لا يمكننا دائمًا، بصفتنا كائنات اجتماعيّة، أن نتجنَّب المشاركة في اللعبة، سواء أكنّا مدرّكين لذلك أم لا. ولا يرغب معظم الناس بذل الجهد الذي يُستهلك في التفكير في الآخرين، واكتشاف المدخل الإستراتيجي للتغلّب على دفاعاتهم. الناس [بطبيعتهم] كسالى؛ يريدون ببساطة أن يكونوا على طبيعتهم، وأن يتحدّثوا بصدق، أو أن يمتنعوا عن فعل أيّ شيء، مبرّرين ذلك بأنّه نابع من بعض الخيارات الأخلاقيّة العظيمة. ولكن نظرًا لأنّ اللعبة أمرٌ لا مفرّ منه، يستحسن بك أن تتقنها، بدلًا من إنكارها أو بمجرّد اللجوء إلى الارتجال الآنيّ. في نهاية المطاف، القدرة الجيّدة على التأثير مفيدة فعليًا على الصعيد الاجتماعيّ أكثر من الموقف الأخلاقيّ، إذ تتطلّب إجادة فنّ الإقناع الانغماس في منظور الآخرين وإبداء تعاطفنا معهم. سوف يعلّمك شهر أغسطس / آب المناورات والإستراتيجيات التي سترشدك إلى كيفيّة صنع وصفتك السحريّة، وكسر مقاومة الناس لك، ويزوّد قدرتك على الإقناع بالحركة والقوّة، ويدفع الأشخاص الذين تستهدفهم للاستسلام إليك.

كثيرًا ما أسأل: لماذا أتوجّه إلى القارئ عبر القصص.

أنا أصبّ جلّ تركيزي على القارئ، وأفكر دائمًا عندما أكتب: كيف سيتشرّب تلك المعلومات؟ هناك مشكلة لاحظها علماء النفس، وهي أنّه إذا كنت مدرّسًا، فقد تفترض أنّ طلابك يمتلكون ما لديك من المعرفة؛ الأمر الذي يجعل منك مدرّسًا سيئًا، في حين أنّي أدرك جيّدًا أنّ القرّاء لا يعرفون بالضرورة ما تحدّث عنه. فإذا تحدّثت عن مؤسس علم النفس التحليلي

كارل يونغ (Carl Jung) ، على سبيل المثال، واكتفيت بإطلاق المصطلحات، فإنّ القارئ لن يستوعب. من هنا يتوجّب عليّ أن أجعل [نصّي] مفهومًا بالنسبة للشخص العاديّ.

في كتاب (فنّ الإغواء) ، تحدّث كيف أنّ سرد القصّة يخفّف من مقاومة الناس، لأنّ القصص من شأنها أن تفتح ذهن والعقل.

منذ أن كنّا أطفالاً -يحملنا أبوانا أو نلعب (الغميضة) - كان شعورنا بعدم معرفة ما سيأتي لاحقًا متأصلاً بعمق في نفسنا البشريّة.

من هنا، إذا أردت أن أروي قصّة عن روكفلر، لتوضيح معنى العدوان، فأنا أعلم أنّ القارئ بقدر ما سينجذب إليها، لا يعرف إلى أين سأذهب، أو من هو المعتدي في هذه القصّة، أو الدرس الذي أحاول استخلاصه، الأمر الذي سيجعل القراء يرغبون في القراءة. سوف يرغبون بالذهاب إلى أبعد حدود؛ لقد خدعتهم للوصول إلى الصفحة الثامنة. بينما إذا فاجأتهم على الفور بـ (يونغ) وهذه الدراسة أو تلك، وبعض مصطلحات علم الاجتماع، فإنّ عقولهم سوف تنغلق، وسينتابهم الملل والنعاس.

هذا هو الخطأ الذي يرتكبه ثمانية وتسعون في المئة من مؤلّفي الكتب؛ إنهم لا يفكرون في القارئ، بل يفترضون أنّه مهتمّ بموضوعهم بقدر اهتمامهم به. عليك أن تغوي القارئ. عليك أن تقنع القراء، بأنّ ما تريد قوله يستحقّ وقتهم؛ هذا ما يجعلني أروي القصص.

وكذلك الأمر في المجال الاجتماعيّ، فعندما يحاول الناس إقناع الآخرين أو التأثير فيهم فإنهم يرتكبون الخطأ نفسه. إذا أردت من شخص ما أن ينصاع إليك، أو يساعدك، أو يموّل فيلمك أو أيّ شيء آخر، فأتيتّه وأنت لا تفكّر إلّا بما تريده أنت أو تستحقّه، فلن يكون لذلك أيّ تأثير. ولكن إذا فكّرت من الزاوية التي يفكّرون منها، والقصص التي يرغبون بسماعها، وما الذي سيرضيهم، وما الذي سيثير اهتمامهم، فإنّ قواعد اللعبة سوف تتغيّر. سوف تمتلك القدرة على التأثير فيهم.

أنت تمتلك قدرة التأثير في الناس، عندما تشرع في التفكير في ما يريدون، تمامًا كما أمتلك أنا قدرة التأثير في القارئ، عندما أفكّر في ما يريده.





آب / أغسطس

فن التنويم المغناطيسيّ

غالبًا ما يكون الهدف من الكلام المقنع هو إنشاء حالة تشبه التنويم المغناطيسيّ: أنت تشّت انتباه الناس، وتخفّض دفاعاتهم، وتجعلهم أكثر قابليّة للإيحاء. تعلّم من المنوّم المغناطيسيّ دروس التكرار والتأكيد، التي تشكّل العناصر الرئيسة لتنويم الأشخاص. ينطوي التكرار على استخدام الكلمات نفسها مرارًا وتكرارًا، ويفضّل أن تكون الكلمات ذات محتوى حساس: (الضرائب)، (الليبراليّون)، (المتعصّبون). الأثر مذهل - يمكنك غرس الأفكار بصورة دائمة في اللاوعي لدى الناس بسهولة عن طريق تكرارها بالقدر الكافي. إن التوكيد هو ببساطة صوغ عبارات إيجابيّة قويّة، تشبه أوامر المنوّم المغناطيسيّ. يجب أن تتحلّى اللغة الإغوائيّة بنوع من الجرأة التي سوف تحجب العديد من الخطايا. سيُفتن جمهورك بلغتك الجريئة، لدرجة أنّه لن يكون لديه الوقت للتفكير في ما إذا كان [ما تقوله] صحيحًا أم لا. إياك أن تقول: «لا أعتقد أنّ الجانب الآخر اتّخذ قرارًا حكيماً؛ قل: «نحن نستحقّ الأفضل»، أو «لقد أحدثوا حالة من الفوضى». اللغة الإيجابيّة هي لغة نشطة، مليئة بالأفعال والأوامر والجمل القصيرة.

💡- القانون اليومي: لا تقل «باعتقادي» أو «ربّما» أو «برأيي»، بل توجّه مباشرة إلى القلب.

فن الإغواء:

استخدم القوة الشيطانية للكلمات لإحداث الارتباك.

استغل طبيعتهم التنافسية

في العام 1948، كان المخرج النمساوي-الأمريكي بيلي وايلدر (Billy Wilder) ينسّق الأدوار لفيلمه الجديد (Foreign Affair)، الذي كان من المقرر أن تدور أحداثه في برلين بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة. كانت إحدى أبرز الشخصيات امرأة تدعى إريكا فون شلويتو (Erika von Schlutow)، مغنية في الملهي الألمانية، ولها علاقات مشبوهة مع العديد من النازيين في أثناء الحرب. كان وايلدر يعرف جيّدًا أنّ مارلين ديتريش (Marlene Dietrich) ستكون الممثلة المثالية لتأدية الدور، ولكن ديتريش كانت تفصح علنًا عن كراهيتها الشديدة لكل ما له علاقة بالنازيين، وسبق أن بذلت جهدًا كبيرًا في خدمة قضايا الحلفاء المختلفة. وعندما سُئلت لأول مرّة عن الدور، وجدته مقيتًا جدًّا، فأنتهى الحوار عند هذا الحد. أمّا وايلدر فلم يعارضها ولم يتوسّل إليها، لأنّ ذلك سيكون عديم الجدوى بالنظر إلى عناد ديتريش المعروف. بل أخبرها، بدلًا من ذلك، أنّه قد عثر على ممثّلتين أمريكيتين مثاليتين لتأدية الدور، ويريد رأيها لاختيار الأفضل بينهما. فهل يمكنها أن تحضر تجربة الأداء؟ نظرًا لشعور ديتريش بالذنب حيال خذلانها لصديقها القديم وايلدر، فقد وافقت تلقائيًا على طلبه. ولكن وايلدر كان قد اختبر بدهاء ممثّلتين مشهورتين كان يعلم أنّهما ستكونان فظيعتين للغاية بالنسبة للدور، الأمر الذي سيجعل من دور مغنية الملهي الألمانية المثيرة موضع سخرية. انطلت عليها الحيلة مثل السحر. وبالنظر إلى طبيعتها التنافسية جدًّا، فقد صُدمت ديتريش من أدائهما وتطوّعت على الفور لتأدية الدور بنفسها.

👉 القانون اليومي: في محاولاتك للتأثير، عليك دائمًا أن تتبّع منطقيًا مشابهاً: كيف يمكنك إقناع الآخرين بأن ما تريد منهم فعله هو أمر اختاروا هم القيام به؟

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7:

خفف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.



آب / أغسطس

اجعلهم نجوم الحفل

معظم الناس... لا يلتزمون بالتعلم، ولا حتى التسلية بقدر ما يلتزمون الثناء عليهم والإشادة بهم.

جان دو لابرويير (Jean de la Bruyère)

إن القدرة على التأثير في الناس وما يرافقها من سلطة، يمكن اكتسابهما بطريقة معاكسة، لما قد تتخيله، فنحن عادة نحاول أن نسحر الناس بأفكارنا الخاصة، ونبرز أنفسنا بأفضل صورة، ونثير ضجة بشأن إنجازاتنا السابقة، ونقدم أنفسنا على أننا أشخاص ناجحون جداً. ونحن نطلب الخدمات معتقدين: أن الصدق هو أفضل سياسة، ولكن ما لا ندركه هو أننا نصبّ جلّ اهتمامنا على أنفسنا. وفي عالم يزداد فيه انشغال الناس بذواتهم، لن يؤدي ذلك في المقابل إلا إلى جعل الآخرين أكثر استغراقاً في أنفسهم، وأكثر تفكيراً في مصالحهم الخاصة بدلاً من مصالحنا. أمّا الطريق الأسهل إلى النفوذ والسلطة، فيكون بالسير في الاتجاه المعاكس: ليكن تركيزك على الآخرين -فليكونوا هم المتحدثين، وليكونوا هم نجوم الحفل، ولتكن آراؤهم وقيمهم تستحق المحاكاة، ولتكن القضايا التي يدعمونها هي الأنبل. مثل هذا الاهتمام نادر جداً في عالمنا اليوم، والناس متعطّشون جداً لذلك، لدرجة أن منحهم مثل هذا الإقرار، سيخفف من دفاعاتهم، ويفتح عقولهم، لتقبّل أي أفكار تريد أن تدسّها.

👉 القانون اليومي: في المحادثات، حاول أن تجعل الآخرين يتولّون ٧٠٪ من الكلام من دون أن ينتبهوا، ولاحظ الأثر.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7
خفف من معارضة الناس من خلال توكيد آرائهم الشخصية
-قانون الدفاعية.

وجه مشاعرك التي لا تقاوم

كان الداعية الإسلامي الأمريكي والمدافع عن حقوق الإنسان مالكولم إكس يخطب في جميع أنحاء الولايات المتحدة. لم يقرأ أبداً من نص مكتوب؛ بل كان يتطلع إلى جمهوره، وينظر مباشرة في عيونهم، مشيراً بسبابته. كان غضبه يتجلى واضحاً ليس في نبرة صوته - إذ كان دائماً متماسكاً وفصيحاً - بقدر ما كان يتجلى في طاقته الشرسة، حيث كانت العروق تنتفخ في عنقه. كان العديد من القادة السود السابقين حذرين في اختيار كلماتهم، ويطلبون من أتباعهم التعامل مع واقعهم الاجتماعي بصبر وأدب، مهما بلغ هذا الواقع من إجحاف. كم كان مالكولم باعثاً للفرح؛ فقد سخر من العنصريين، وسخر من الليبراليين، وسخر من الرئيس؛ لم ينج أي شخص أبيض من ازدرائه. عندما يمارس البيض العنف، كان مالكولم يقول، ينبغي الردّ عليهم بلغة العنف، لأنّها اللغة الوحيدة التي يفهمونها. كان يهتف «العدائية جيّدة؛ فقد كُبت لمدة طويلة جداً». كان مالكولم إكس تأثير قويّ على العديد ممّن كانت تتابعهم مشاعر الغضب نفسها، ولكنّهم لم يجرؤوا على التعبير عنها، فقد كان يتمتّع بكاريزما من نمط النبي موسى: لقد كان مخلصاً. تأتي قوّة هذا النوع من الكاريزما من التعبير عن المشاعر القائمة، التي تراكمت على مدى سنوات من الاضطهاد. هذا هو جوهر الكاريزما؛ إنّها المشاعر الطاغية التي تعبّر عن نفسها في إيماءاتك، وفي نبرة صوتك، وفي إشارات خفيّة هي الأقوى، نظراً لأنّها غير معلنة. أنت تشعر بشيء على نحو أعمق من الآخرين، وما من مشاعر أقوى وأكثر قدرة على إيجاد ردّ فعل كاريزميّ من الكراهية، خاصّة إذا كانت تأتي من مشاعر قمع متجذّرة. عبّر عمّا يخشى الآخرون التعبير عنه، وسيرون فيك قوّة عظيمة، عبّر عمّا يعجزون عن قوله.

🕒- القانون اليومي: تعلّم كيف توجّه مشاعرك؛ لا شيء أكثر كاريزماتية من الشعور بأنّ شخصاً ما يكافح بمشاعر كبيرة، بدلاً من الاستسلام لها ببساطة.

فن الإغواء:

الكاريزمي.



آب / أغسطس

انتصر بأفعالك

يُعدّ السير كريستوفر رين (Sir Christopher Wren) أشهر مهندس معماري في إنجلترا، وطوال مسيرته المهنية الممتدة جداً، كثيراً ما كان يطلب إليه زبائنه إدخال تعديلات غير مناسبة على تصاميمه، ومع ذلك لم يجادلهم أو يهاجمهم يوماً، بل كان يلجأ إلى أساليب أخرى لإثبات وجهة نظره. في العام 1688، صمّم رين مبنى رائعاً لبلدية مدينة وستمنستر، ولكنّ العمدة لم يكن راضياً، بل بدا في الواقع متوتراً؛ فقد أخبر رين عن مخاوفه من أنّ الطابق الثاني غير آمن، وأنّه قد ينهار فوق مكتبه في الطابق الأول، وطالب رين بإضافة عمودين من الحجر بمثابة دعم إضافي. كان رين، المهندس البارِع، يعلم تمام العلم أنّ هذين العمودين لن يخرجا أيّ غرض، وأنّ مخاوف العمدة لا مبرر لها. ولكنّه بناهما بالفعل، وكان العمدة ممتناً. وبعد مرور بضع سنوات، اكتشف بعض العمال الذين كانوا يقفون على سقالة عالية أنّ العمودين لا يصلان إلى السقف، كانا زائفيين، ولكن حصل كلا الرجلين على مرادهما: فالعمدة اطمأنّ بألّه، وعلم رين أنّ الأجيال القادمة ستدرك أنّ تصميمه الأصليّ كان سليماً، وأنّ العمودين لا لزوم لهما.

🌟- القانون اليومي: اعرض ولا تشرح.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 9
فُز من خلال أفعالك، لا من خلال الجدل أبداً.



آب/ أغسطس

دَعْمُهم يَخْمَنون

بعد أشهر فحسب من وصولها إلى باريس في العام 1926، سحرت الراقصة والمغنية جوزفين بيكر، أمريكية المولد، (Josephine Baker) الجمهور الفرنسي، وأغوته تمامًا برقصها الجامح. ولكن بعد أقل من عام، شعرت أنّ اهتمامهم يتضاءل. وكانت منذ طفولتها تكره الشعور بأنّها لا تتحكّم بحياتها، فلماذا تضع نفسها تحت رحمة الجمهور المتقلب؟ غادرت باريس وعادت بعد عام، وقد تغيّر أسلوبها تمامًا، إذ أصبحت تؤدّي دور سيّدة فرنسيّة أنيقة، فُقدّر لها أن تكون راقصة وفنانة بارعة. وقع الفرنسيّون في حبّها مجددًا؛ واستعادت سطوتها. إذا كنت تحت الأضواء، عليك أن تتعلّم من هذه الخدعة المفاجأة. يصاب الناس بالملل، ليس من حياتهم الخاصّة فحسب، ولكن أيضًا من الأشخاص الذين يسعون إلى طرد الملل عنهم، لذلك فإنهم سوف يقضون عليك في اللحظة التي يشعرون فيها أنّ بإمكانهم التنبؤ بخطوتك التالية. بقي الفنّان أندي وور هول (Andy Warhol) يتنقّل من تقمّص شخصيّة إلى أخرى، ولم يكن بإمكان أحد التنبؤ بشخصيّته التالية: فنّان، أو مخرج، أو شخصيّة مجتمعيّة. احتفظ دائمًا بمفاجأة في جعبتك.

﴿١٠﴾ القانون اليومي: للمحافظة على انتباه الجمهور، دعهم يَخْمَنون ويتحرّزون. دع ذوي الأخلاق يتهمونك بالنفاق، وبالاقتدار إلى الجوهر أو القلب. إنهم في الواقع يشعرون بالغيرة، ممّا تكشفه في شخصيتك العامّة من حرية ومرح.

فن الإغواء:

أبتهم في حالة ترقب -ماذا سيحدث لاحقًا؟



آب / أغسطس

راع مصلحتهم الذاتية

معظم الناس غارقون بالذاتية، لدرجة أن لا شيء يهتمهم حقاً سوى أنفسهم.

آرثر شوبنهاور (Arthur Schopenhauer)

تتمثل أسرع طريقة للاستحواذ على عقول الناس في أن تظهر لهم، بمنتهى البساطة، كيف سيفيدهم إجراء معين، فالمصلحة الذاتية تشكّل الدافع الأقوى على الإطلاق: قد تستحوذ قضية عظيمة على العقول، ولكن بمجرد انتهاء أول موجة من الإثارة، سوف يفتر الاهتمام ما لم يكن هناك مكسب معين. المصلحة الذاتية هي الأساس الأكثر صلابة، والقضايا التي تحقق أفضل النتائج هي تلك التي تستخدم غلاًفاً نبيلًا، لتغطية جاذبية صارخة لمصالح ذاتية: القضايا تعوي، ولكن المصلحة الذاتية تضمن إبرام الصفقة.

💡 القانون اليومي: أظهر للناس الفائدة التي سيحققونها.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 43
ركّز على قلوب الآخرين وعقولهم.



آب / أغسطس

تجنب الجدل

لا تجادل إطلاقاً. في المجتمع ليس ثمة ما يحتاج للنقاش، إعرض النتائج فحسب.

بنيامين دزرائيلي (Benjamin Disraeli)، سياسي بريطاني

لا يستوعب المجادل أنّ الكلمات لا تكون أبداً محايدة، وأنّه بجداله مع من يتقدّم عليه، فإنّه يطعن في ذكاء شخص أكثر منه نفوذاً، ناهيك عن عدم إحاطته بالشخص الذي يتعامل معه. ونظراً لأنّ كلّ شخص يعتقد أنّه على حقّ، ونادراً ما تقنعه الكلمات بخطأ رأيه، فإنّ أحداً لا يصغي لمنطق المجادل. وعندما يحاصر المرء، فإنّ كلّ ما يفعله هو الغوص أكثر في الجدل، حافراً قبره بيده. وبمجرّد أن تتزعزع ثقة الشخص الآخر، ويشعر بالدونية في معتقداته، فإنّ بلاغة سقراط لا يمكن أن تنقذ الموقف. لا تكمن المسألة ببساطة في ضرورة تجنب الجدل مع أولئك الذين يتقدّمون عليك، بل في اعتقادنا جميعاً أنّنا أساتذة في عالم الآراء والمنطق.

🏛️ القانون اليومي: احرص دائماً على السعي، لإثبات صحة أفكارك بطرق غير مباشرة.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 9
اربح من خلال أفعالك، لا من خلال الجدل.

الأثر الأخلاقي

إنَّ قوة الجدل اللفظي محدودة للغاية، وغالبًا ما تحقّق عكس المراد. وكما يقول جراثيان: «الحقائق غالبًا ما تُرى، ونادرًا ما تُسمع». والتأثير الأخلاقي هو أفضل وسيلة لتبرهن فيها على أفكارك، فعلًا لا قولًا. بكلّ بساطة، أنت تعلّم الآخرين درسًا بإعطائهم جرعة من أفعالهم، ففي الأثر الأخلاقي، أنت تعكس ما فعله الآخرون بك، وتُفعل ذلك بطريقة تجعلهم يدركون أنّك تمارس معهم تمامًا ما سبق أن مارسوه معك. أنت تُشعرهم أنّ سلوكهم كان مزعجًا، بدلًا من أن تُسمعهم شكواك وتدمرك من الأمر، الذي لا يؤدي إلا إلى تحفيز دفاعاتهم. وعندما يشعرون أنّ نتيجة أفعالهم تنعكس عليهم، فإنّهم يدركون بالمعنى الأعمق، كيف يؤذون الآخرين أو يعاقبونهم بسلوكهم غير الاجتماعي.

🔗 القانون اليومي: جسّد الصفات التي تريد منهم أن يخلّوها منها، واصنع مرآة ينظرون عبرها إلى حماقاتهم، ويتعلّمون درسًا عن أنفسهم.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 44:
استخدم أثر المرأة للاسترضاء والإغصاب.

إِعمل على ترسيخ أنانيّتهم

تخيّل أنانيّة الناس وغرورهم على أنّها جبهة قتال. عندما يهاجمونك ولا تعرف السبب، غالبًا ما يكون ذلك لأنّك هدّدت -لا شعوريًا- (الأنا) فيهم، وإحساسهم بأهميّتهم بالنسبة إلى العالم. كلّما أمكنك ذلك، إعمل بحيث تُشعرهم بالثقة تجاه أنفسهم. استخدم كلّ ما يصلح من وسائل: إطرأء خفيًا، أو هدايا، أو ترقية مفاجئة، أو عرضًا للتّحالف، أو قدّم نفسك على أنّك تتساوى وإياهم، أو اعكس أفكارهم وقيمهم. كل هذه التصرفات من شأنها أن تُشعرهم بالثبات في موقعهم المتقدّم بالنسبة إلى العالم، الأمر الذي يخفّف دفاعاتهم، ويجعلهم يحبّونك. والآن بعد أن شعروا بالأمان والراحة باتوا مهيبين للإقناع؛ وهذا إنجاز كبير بوجه خاصّ مع مستهدف تكون (الأن) «عنده هشّة».

👉 القانون اليومي: عندما يشعر الناس بالثقة تجاه أنفسهم، وترسّخ (أناهم) التي يراعونها، تنهار دفاعاتهم وتسهل مناورتهم.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 18

اكشف نقطة الضعف لخصمك، وهاجمه -إستراتيجية الالتفاف.

أَتَقِنَنَّ الْإِيحَاءَ

لا يمكن لأيّ شخص أن يأمل بالنجاح في إقناع الآخرين، من دون أن يتقن لغة الإيحاء وفنّه، فزلات اللسان، والتعليقات التي تبدو في ظاهرها غير مقصودة، في حين أنّها (تستدعي التفكير)، والإشارات المغرية، والتصريحات التي تسارع إلى سحبها، والاعتذار عنها، كلّها تمتلك قوّة إيحائيّة هائلة، فهي تسري مثل السمّ في العروق، وتتمو بحيث يصعب التحكم بها. أمّا سرّ نجاح إيحاءاتك، فيكمن في إطلاقها عندما تكون أهدافك في أقصى درجات الاسترخاء أو التشتت، بحيث لا يدركون ما يحدث. وغالبًا ما يشكّل المزاج المهذّب الواجهة المثاليّة لذلك؛ فالناس ينشغلون بالتفكير في الردّ، أو يستغرقون في أفكارهم الخاصّة، وبالكاد ستعلق تلميحاتك في ذهنهم، وهذا ما تريده. يوجد القليل من الغموض في العالم؛ إذ يعبر السواد الأعظم من الناس تمامًا عما يشعرون به أو يريدونه، في حين أنّنا نتوق لشيء غامض، لشيء يغدّي خيالنا. ونظرًا لافتقار الحياة اليوميّة للإيحاء والغموض، فإنّ الشخص الذي يستخدمهما سيبدو فجأة، وكأنّه يتحلّى بسمات مغرية وواحدة.

☞ القانون اليومي: الإيحاء هو أسمى وسيلة للتأثير في الناس، فالتلميحات والاقتراحات والإيحاءات تلتفّ على مقاومة الناس الطبيعيّة. اجعل كلّ شيء إيحائيًا.

قانون الإغواء:

أَتَقِنَنَّ الْإِيحَاءَ.

استغلّ عواطفهم

في كتاب التغيير (Change)، يناقش مؤلفوه من المعالجين النفسيين، بول واتزلافيك (Paul Watzlawick)، وجون ويكلاند (John Weakland) وريتشارد فيش (Richard Fisch)، قضية مراهق متمرّد، فصله المدير مؤقتًا عن المدرسة، لأنّه ضُبط وهو يتاجر بالمخدّرات. وعلى الرغم من أنّه مُنِع من الدخول إلى حرم المدرسة، فقد توجّب عليه إتمام واجباته المدرسية في المنزل، الأمر الذي أضرّ كثيرًا بعمله في تجارة المخدّرات، فتأكلته رغبة شديدة في الانتقام. استشارت الأم معالجًا نفسيًا، فطلب إليها القيام بالآتي: أن تشرح لابنها: أنّ المدير يعتقد أنّ الطلاب الذين يحضرون الفصل الدراسي شخصيًا، هم وحدهم القادرون على إحراز نتائج جيّدة. وفي تصوّر المدير، أنّ إبعاد الفتى عن المدرسة سيؤدّي حتمًا إلى رسوبه، وأنّ المدير سوف يقع بالإحراج في حال كان أدائه في المنزل أفضل من الصف. ونصحها أن تقول له: إنه من الأفضل عدم بذل جهد كبير في هذا الفصل الدراسي، بل السعي لتحسين العلاقة مع المدير، لإثبات أنّه على حقّ. ممّا لا شكّ فيه أنّ هذه النصيحة صُمّمت بدهاء، لاستغلال طبيعة الطالب المتمرّدة، فقد أصبح لا يرغب في شيء أكثر من إحراج المدير، وهكذا انكبّ على واجباته المنزليّة بطاقة كبيرة، وهذا ما هدف إليه المعالج النفسي منذ البداية.

🔗 القانون اليومي: الفكرة في جوهرها لا تتمثّل في التصدّي لشاعر الناس القويّة، بل في التماهي معهم، لإيجاد طريقة لتوجيههم في اتّجاه مثمر.

روبرت غرين «أربع إستراتيجيات لتكون أستاذًا في الإقناع».

<https://medium.com/منصة>

إخترق عقولهم

كان مكيا فيلي، المفكر والفيلسوف الإيطالي، يتوق إلى السلطة، لينشر أفكاره ونصائحه. ونظرًا لأنه حُرِمَ منها عن طريق السياسة، فقد عزم على نيلها عن طريق الكتابة: كان يجعل قراءه يؤمنون بقضيته، فينشرون أفكاره، وينقلونها بقصد أو من غير قصد. وقد أدرك جيدًا أن أصحاب النفوذ غالبًا ما يترددون في تلقي النصح، خاصة من شخص يبدو أدنى منهم منزلة. كما كان يدرك أن العديد من أولئك، الذين ليسوا في السلطة قد يخافون من الجوانب الخطيرة لفلسفته، وأن العديد من القراء سوف يشعرون تجاهها بالانجذاب والنفور في آن واحد. للتغلب على مقاومة القراء والشعور المتناقض لديهم، كان لا بدّ لكتابات مكيا فيلي من أن تكون إستراتيجية، وغير مباشرة، وتسمّ بالدهاء. لذلك ابتكر تكتيكات بلاغية غير تقليدية، للتغلغل بعمق، واختراق دفاعات قرائه. أولًا، ملأ كتبه بنصائح لا غنى عنها - أفكار عملية حول كيفية الوصول إلى السلطة، والبقاء فيها وحمايتها. وقد جذب ذلك كل أنواع القراء، لأننا جميعًا نفكر أولًا بمصالحنا الذاتية. ثم أدرج مكيا فيلي بعد ذلك حكايات ونوادر تاريخية عبر كتاباته، لتوضيح أفكاره. يحبّ الناس أن تعرض لهم طرق تجعلهم يتخيّلون أنفسهم قياصرة العصر الحديث، أو من عائلة مديتشي (Medici)، ويرغبون في الاستمتاع بقصة جيدة؛ والعقل الذي تأسره القصة هو نسبيًا عقل تخلّى عن دفاعاته، وأصبح أكثر تقبّلًا للطروحات. أخيرًا، استخدم مكيا فيلي لغة قوية وغير منمّقة، ليضفي مسحة متحركة على كتاباته، فبدلًا من أن تتباطأ عقولهم وتتوقّف، فإنّ قراءه تعتبرهم الرغبة في تجاوز الأفكار إلى التطبيق العمليّ.

🔮 **القانون اليومي:** قد تمتلك أفكارًا رائعة، من النوع الذي يمكن أن يحدث ثورة في العالم، ولكن ما لم تعبر عنها بفعالية، فلن يكون لأفكارك قوة، أو قدرة على اختراق عقول الناس بطريقة عميقة ودائمة. كن إستراتيجيًا في رسائلك.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 30

اخترق عقولهم.

أترك انطباعاً لدى الناس

بالنسبة لمعظمنا، يمثل اختتام أي أمر -مشروعاً كان، أم حملة، أم محاولة للإقناع- جداراً من نوع ما: ها قد أنجز عملنا، وحان وقت احتساب المكاسب والخسائر والمضي قدماً. أمّا نظرة الرئيس السادس والثلاثين للولايات المتحدة من عام 1963 إلى 1969 ليندون جونسون (Lyndon Johnson) إلى العالم، فقد كانت مغايرة تماماً: لم تشبه النهاية بالنسبة إليه جداراً بل باباً يقود إلى المرحلة أو المعركة التالية. ما كان يهّمه لم يكن تحقيق النصر، بل إلى أين يوصله هذا النصر، وكيف يفتح له الباب إلى الجولة التالية. بقي يتطلّع إلى المستقبل، وإلى تلك الأنواع من النجاحات، التي تدفعه ليوصل التقدم. وقد استخدم جونسون النهج نفسه في جهوده الرامية إلى كسب الناخبين، فبدلاً من السعي لإقناع الناس بدعمه بالخطابات والعبارات المنمّقة، (ولم يكن خطيباً جيّداً على أي حال)، ركّز على الانطباع الذي يتركه عند الناس. كان يعلم أنّ الإقناع هو في نهاية المطاف عملية تحكمها المشاعر: قد تبدو الكلمات لطيفة، ولكن إذا ترك السياسي الناس يشكّون في مصداقيّته، ويشتهون في أنّه يسعى وراء أصواتهم فقط، سوف يتخلّون عنه وينسون أمره. لذلك عمد جونسون إلى إنشاء روابط عاطفيّة مع الناخبين، إذ كان ينهي حديثه معهم بصوت مرتعش، مصافحاً أيّاهم بحرارة، ومحدّثاً في عيونهم، بحيث تترسّخ الصلة بينهم. وكان يغادرهم وهم يشعرون بأنهم سيرونه مجدّداً، محرّكاً المشاعر التي تبدّد أي شكّ حول مصداقيّته. كانت نهاية المحادثة في الواقع نوعاً من البداية، لأنّها تعلق في أذهانهم، وتترجم إلى أصوات انتخابيّة.

🕒 **القانون اليومي:** أنظر دائماً إلى الآثار التي تعقب أي لقاء. فكّر أكثر في الانطباع الذي تخلفه لدى الناس؛ الشعور الذي قد يترجم إلى رغبة في التعرّف إليك أكثر.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 22
اعرف كيف تضع النهايات- إستراتيجية الخروج.

ابتكر مسرحيات مقنعة

يُعدّ استخدام الكلمات للدفاع عن قضيتك عملاً محفوفًا بالأخطار: فالكلمة أداة خطيرة، وغالبًا ما تخطئ الهدف. والكلمات التي يستخدمها الناس لإقناعنا نتأملها ونفكر فيها مليًا، ولكن بكلمات ومعانٍ خاصة بنا؛ وغالبًا ما ينتهي بنا الأمر إلى الاعتقاد بعكس المقصود. (ويعود ذلك جزئيًا إلى طباعنا السيئة). كما يصدف أحيانًا أن نشعر بالإساءة من كلمات تثير لدينا مقارنات وروابط لم يقصدها المتحدث، في حين أنّ الانطباعات البصريّة تختصر ماتهة الكلمات، إذ إن لها وقعًا قويًا وفوريًا على النفس، ولا تترك أيّ فسحة للتفكير والشك؛ وهي، شأنها شأن الموسيقى، تتخطى فورًا الأفكار المنطقية والعقلانية. أما أفضل طريقة لاستخدام المراثيات فهي بتنظيم الصور والرموز في عرض كبير يذهل الناس، ويلهيهم عن الواقع المرير. وهذا أمر يسهل القيام به لأنّ الناس يحبّون ما هو عظيم ومذهل وأسطوريّ. استغلّ مشاعرهم، وسوف يتوافدون إلى عروضك زرافات ووحيدانًا، فالانطباعات البصريّة تختصر الطريق إلى قلوبهم.

👤- القانون اليومي: قدّم العروض لمن حولك، ثمّ املاها بالمراثيات والرموز، التي تخطف الأبصار، وتعزّز وجودك. عندما تبهرهم المظاهر، لن يلاحظ أحد ما تفعله حقًا.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 37
أوجد مشاهد مثيرة.

استفد من عنادهم

جاء ابن أحد المرابين ذات مرة إلى معلّم بوذية الزن الياباني هاكوين (Hakuin) في القرن الثامن عشر يعرض عليه المشكلة الآتية: إنّه يريد إقناع والده بممارسة البوذية، ولكنّ أباه يتظاهر بأنّه مشغول جداً في ضبط حساباته، بحيث لا يملك الوقت حتّى لترديد ترنيمة أو تأدية صلاة واحدة. كان هاكوين يعرف المرابي، ويعرف أنّه يتّسم بالبخل والعناد، وأنّه لا يستخدم هذا العذر إلا كذريعة لتجنّب الدين الذي كان يعدّه مضيعة للوقت. نصح هاكوين الفتى أن يخبر والده أن معلّم الزن نفسه، سيشتري منه كلّ صلاة وكلّ ترنيمة يؤدّيها يومياً. كان الأمر لا يعدو كونه صفقة تجارية؛ بالطبع فرح المرابي جداً بالصفقة، إذ يمكنه في هذه العملية إسكات ابنه وكسب المال. وهكذا أصبح كل يوم يقدّم فاتورة صلواته إلى هاكوين، الذي كان يدفع له حسب الأصول. ولكنّه في اليوم السابع تخلف عن الحضور، وبدأ أنّه قد استرسل جداً في الترانيم، لدرجة أنّه نسي احتساب عدد الصلوات التي أدّاها. بعد بضعة أيّام اعترف لهكوين: أنّه أصبح مأخوذاً تماماً بالترانيم، ويشعر بتحسّن كبير، ولم يعد يريد أجراً بالمقابل. وما لبث أن أصبح من المتبرّعين الأسخياء جداً لمعبد هاكوين. عندما يعارض الناس أمراً معيّناً بعناد، يكون ذلك نابعاً من خوفهم العميق من التغيير، وعدم اليقين الذي قد يرافقه، إذ لا بدّ أن تسير الأمور كلّها وفق شروطهم، وأن تكون تحت سيطرتهم. عندما تحاول بنصائحك أن تحثّهم على التغيير، فإنّك توقع نفسك في يدهم، فأنت تعطيتهم مادّة للردّ عليك، وتبرير تصلّب موقفهم، الأمر الذي يجعلهم أكثر عناداً. توقّف عن مواجهة هؤلاء الأشخاص، واستفد من الطبيعة الفعلية لموقفهم المتصلّب، لإحداث تغيير لطيف، يمكن أن يؤدّي إلى شيء أكبر.

﴿١٠﴾ القانون اليومي: لا يفعل الناس، في أغلب الأحيان، ما يطلبه منهم الآخرون، لأنّهم ببساطة يريدون بسط إرادتهم. أمّا إذا وافقتهم بحماسة على تمردهم، فسوف يتمردون مجدداً، ويفرضون إرادتهم في الاتجاه المعاكس، وهذا ما تريده أنت منذ البداية، والذي يمثّل جوهر علم النفس العكسي.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 7

خفّف مقاومة الناس، من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.

أقنعهم بلمسة خفيفة

الجدال هو أكثر أشكال اللغة المنافية للإغواء. كم نصنع أعداء صامتين بسبب الجدل؟ ولكن ثمة طريقة أفضل لحمل الناس على الإصغاء والاقتناع: الدعابة واللمسة الخفيفة. في القرن التاسع عشر، كان السياسي الإنجليزي بنيامين دزرائيلي أستاذًا في هذه اللعبة. في البرلمان، كان الإخفاق في الردّ على اتّهام أو افتراء يُعدّ خطأ مميتًا: الصمت يعني أنّ موجّه التهمة على حقّ. ومع ذلك، فإنّ الردّ بغضب أو الدخول في جدال، يعني أن يظهر الشخص بمظهر قبيح ودفاعي. لذا، استخدم دزرائيلي تكتيكًا مختلفًا: كان يبقى هادئًا. وعندما يحين الوقت للردّ على الهجوم، كان يشقّ طريقه ببطء إلى مقعد المتحدث، ويتوقّف برهة، ومن ثمّ يطلق ردًّا فكاهيًا أو ساخرًا، فيضحك الجميع. وما إن يهيئ الأجواء حتّى يشرع في دحض عدوّه، من دون التوقّف عن مزج كلامه بتعليقات مضحكة؛ أو الانتقال ببساطة إلى موضوع آخر، كما لو أنّه يترفّع عن الردّ. كانت فكاهته تبطل تأثير أيّ هجوم عليه، فالضحك والتصفيق لهما تأثير العدوى: ما إن يضحك مستمعوك أوّل مرّة حتّى يصبحوا أكثر قابليّة للضحك مرّة أخرى، كما يصبحون في هذا الجوّ المرح أكثر استعدادًا للإصغاء.

🕒 القانون اليومي: تمنحك اللمسة الخفيفة والقليل من السخرية مجالًا لكي تقنعهم، وتستقطبهم إلى صفّك، وتسخر من أعدائك. هذا هو الشكل المغوي للجدال.

فن الإغواء:

استخدم القوة الشيطانية للكلمات لإحداث الارتباك.

اجعلهم يختبرون وجهة نظرك

قاطع أحد المشاغبين رئيس الاتحاد السوفيتي الأسبق من 1953 إلى 1964 نيكيتا خروتشوف ذات مرّة، بينما كان يلقي خطاباً يندّد فيه بجرائم ستالين. صاح المقاطع: «لقد كنت زميلاً لستالين، لماذا لم تمنعه حينذاك؟». لم يستطع خروتشوف على ما يبدو رؤية المقاطع، فزمرج قائلاً: «من قال هذا؟»، لم يرفع أحد يده، أو يحرك ساكناً. بعد مرور بضع ثوانٍ من الصمت المتوتر، قال خروتشوف أخيراً بصوت هادئ: «الآن بتّ تعرف لماذا لم أمنعه». بدلاً من التبرير بأنّ الجميع كانوا يشعرون بالخوف أمام ستالين، لعلمهم أنّ أدنى علامة على التمرد تعني موتاً محققاً، فقد جعلهم يشعرون بما كان عليه الحال في مواجهة ستالين؛ جعلهم يشعرون بالذعر والخوف من الجهر برأيهم، والرعب من مواجهة الزعيم، الذي كان خروتشوف في هذه الحالة. كان العرض عميقاً، ولم يكن هناك حاجة إلى مزيد من الجدل. تكمن قوّة العرض في أنّ خصومك لا يتخذون موقفاً دفاعياً، ومن ثم يكونون أكثر انفتاحاً على الإقناع.

👉 القانون اليومي: ليكن هدفك أن تجعلهم يشعرون ويختبرون تماماً ما تعنيه، بدلاً من أن ترشقهم بالكلمات.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 9
فُز من خلال أفعالك، لا من خلال الجدل أبداً.

دعهم يفوزون في الأمور الثانوية

في العام 1782م، وضع الكاتب المسرحي الفرنسي بيير أوغستين كارون دي بومارشيه (Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais) اللمسات الأخيرة على تحفته الرائعة: زواج فيجارو (The Marriage of Figaro). كانت موافقة الملك لويس السادس عشر عليها مطلوبة، ولكنه غضب غضباً شديداً، عندما قرأ المخطوطة. وقال: إنَّ مثل هذه المسرحية من شأنها أن تقود إلى ثورة: «هذا الرجل يسخر من كلِّ ما ينبغي احترامه في الحكومة». بعد الكثير من الضغط، وافق على عرضها للخاصة في مسرح داخل قصر فرساي. أحبها الجمهور الأرستقراطي؛ فسمح الملك بمزيدٍ من العروض، لكنه وجَّه الرقباء لديه لوضع أيديهم على السيناريو، وتغيير المقاطع السيئة قبل عرض المسرحية أمام الجمهور. لئلا تناف على ذلك، شكَّل بومارشيه هيئةً تحكيميةً من الأكاديميين والمتقنين والحاشية ووزراء الحكومة لمراجعة المسرحية معه. أحد الرجال الذين حضروا الاجتماع، كتب قائلاً: «أعلن بومارشيه أنه سيدعن من دون تحفُّظ لأيِّ حذف أو تغيير قد يراه السادة وحتى السيدات الحاضرات مناسباً... أراد الجميع إضافة شيء خاص به... اقترح م. دي بريويل إضافة طرفة، فقبلها بومارشيه، وشكره قائلاً: سوف ينقذ ذلك الفصل الرابع. أمَّا السيِّدة دي ماتينيون فقد أسهمت بلون وشاح الوصيف الصغير، فاعتمد اللون، وأصبح من الموضة». كان بومارشيه بالفعل داهية بالسماح للآخرين بإجراء حتى أصغر التعديلات على تحفته، فقد أشبع بالإطراء غرورهم، وامتدح ذكاءهم إلى درجة كبيرة. أمَّا في ما يتعلَّق بالتعديلات الأكبر التي طلبها رقباء لويس لاحقاً، فإنَّ بومارشيه بقي بالطبع متمسكاً برأيه. ولكن بحلول ذلك الوقت كان قد استمال أعضاء هيئته التحكيمية، لدرجة أنَّهم دافعوا عنه بشدَّة، بحيث اضطر لويس إلى التراجع.

🔗 القانون اليرمي: تعلَّم كيف تخفَّف من دفاعات الناس، بالموافقة على مسائل ليست ذات أهمية. سوف يمنحك ذلك مجاًلاً واسعاً، لتحريكهم في الاتجاه الذي تريد، وحملهم على الانصياع إلى رغباتك في مسائل أكثر أهمية.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 7

خفَّف مقاومة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.

كيف تتعامل مع المزعجين؟

في بداية حياته المهنية، عندما كان الطبيب النفسي الأمريكي الشهير ميلتون إريكسون (Milton Erickson) أستاذًا في كلية الطب في إحدى الجامعات، اضطر للتعامل مع طالبة شديدة الذكاء تدعى آن، التي كانت دائمًا ما تصل متأخرة إلى الحصص الدراسية، ثم تعتذر بشدة وبنبرة صادقة، وصادف أن كانت طالبة متفوقة في المواد كلها. وعلى الرغم من وعودها المتكررة بأن تصل في الموعد المحدد في الحصة التالية إلا أنها لم تف أبدًا بذلك، الأمر الذي شكّل صعوبة على زملائها الطلاب؛ إذ كثيرًا ما كانت تتأخر بسببها المحاضرات أو الأعمال المخبرية. وفي الحصة الأولى لمادة يدرّسها إريكسون، أوشكت أن تلجأ إلى حيلها القديمة، ولكن إريكسون كان لها بالمرصاد. عندما دخلت متأخرة، جعل طلاب الفصل بأكمله يقفون، وينحنون لها في تجيلٍ ساخر؛ وفعل هو الشيء نفسه. حتى بعد انتهاء الحصة، بينما كانت تسير في الردهة، وأصل الطلاب انحناءهم. كانت الرسالة واضحة: «نحن نراك على حقيقتك» - ولفرط ما شعرت بالإحراج والخجل، لم تعد تتأخر في الحضور.

👉 القانون اليومي: علم المزعجين درسًا بإعطائهم جرعة من أفعالهم، أو بإظهار أنك تراهم على حقيقتهم.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 16

شاهد العداء وراء الواجهة الودية - قانون العدوان.

بطل التحفيز

عشيّة أوّل معركة لجيشه مع الجحافل الرومانيّة المربعة، كان على القائد القرطاجي هانيبعل أن يجد طريقة لبيع الحياة في رجاله المنهكين، فقرّر أن يقيم لهم عرضاً ترفيهياً، حيث أحضر مجموعة من السجناء، وأخبرهم أنّهم إذا قاتل بعضهم بعضاً حتّى الموت في مبارزة بالسيف، سينال المنتصرون حريّتهم، ويلتحقون بالجيش القرطاجي. وافق السجناء، واستمتع جنود هانيبعل بساعات من الترفيه الدموي. عندما انتهى القتال، خاطب هانيبعل جنوده، قائلاً: أنتم الجنود، في موضع السجناء نفسه تماماً، أنتم على بعد أميال عديدة من الوطن، في منطقة معادية، وليس لديكم مكان تذهبون إليه. الخيار لكم، إمّا الحرية أو العبوديّة، إمّا النصر أو الموت، ولكن قاتلوا كما قاتل هؤلاء الرجال اليوم، وسوف تنتصرون. استحوذت المبارزة والخطاب على جنود هانيبعل؛ وفي اليوم التالي قاتلوا بشراسة مميتة، وهزموا الرومان. كان هانيبعل أستاذاً في التحفيز قلّ نظيره، وعندما كان الآخرون يحمّسون جنودهم بالخطب، كان يعلم أنّ الاعتماد على الكلمات يعني أن تكون في حالة يرثى لها: الكلمات لا تؤثر في الجنود إلّا تأثيراً سطحياً، في حين أنّ على القائد أن يأسر قلوب رجاله، ويلهب مشاعرهم، ويخترق عقولهم، ويغيّر مزاجهم. وقد لامس هانيبعل مشاعر جنوده على نحو غير مباشر، مستخدماً الاسترخاء والتهديئة والإلهاء عن مشكلاتهم، وتعزيز الأواصر فيما بينهم. عندئذٍ فقط فاجأهم بخطاب أعادهم إلى واقعهم المحضوف بالأخطار، وهزّ مشاعرهم.

🔗 القانون اليومي: إن تحفيز الناس فن دقيق. استهدف مشاعرهم بصورة غير مباشرة؛ أعدّ نداءك المؤثّر، وسوف تدخل إلى أعماقهم، بدلاً من أن يبقى تأثيرك سطحياً فقط.

إستراتيجيات الحرب 33، إستراتيجية 7

حوّل حركك إلى حملة عسكرية - إستراتيجية المعنويات.

إغراء غير المألوف

أحد الجوانب المنحرفة في الطبيعة البشرية يتمثل في أننا نرغب دائماً في ما لا نملكه. نحن ننظر إلى الجانب الآخر من السياج، حيث العشب دائماً أكثر خضرة، وسيارة جيراننا أفضل من سيارتنا، وأطفالهم أكثر انضباطاً من أطفالنا. نحن نرغب دائماً في ما يمتلكه الآخرون، ونعتقد أن ما لا نملكه هو أفضل؛ تلك هي طبيعة الرغبة. عندما نحصل فعلياً على شيء أردناه، لا يعود الشعور رائعاً، إذ إن أهمية الرغبة تكمن في السعي دائماً وراء شيء ما، شيء خارج أنفسنا. نريد ما هو غير مألوف، ما هو غريب، ما لم نملكه في حياتنا من قبل. نريد ما يتجاوز الخطوط الحمراء، ما هو محرّم، ما لا يملكه أحد، ما هو جديد وحديث. عليك أن تصنع هذا الشيء المرغوب في كل ما تبتكره في الحياة. عليك أن تُشعر الناس بأنه يحتوي على شيء من المحرمات والتجاوزات، وهذا بالضبط ما فعلته في كتاب (قوانين السلطة الـ 48). عندما تقتني هذا الكتاب، تشعر وكأنك تقوم بعملٍ قذر وشرير إلى حدٍّ ما. عليك أن تولّد الشعور بأن ما تقدّمه ليس شيئاً مألوفاً.

❦ القانون اليومي: عندما يصبح الشخص أو الشيء مألوفاً لدينا، فإننا نستهيّن به إلى حدٍّ ما. ولكن عندما يكون بعيداً ومغرياً وغامضاً ولا نملكه، فإنه يثير رغبتنا. وهذا هو المفتاح للتسويق أو البيع الناعم بمختلف أشكاله.

روبرت غرين حديث لوس أنجلوس

2019/2/11

اكتشف نقاط ضعفهم

إنَّ فنَّ التحكُّم في رغبات أيِّ شخص يستدعي اكتشاف مفتاح شخصيته ونقاط ضعفه. ويتطلَّب هذا الفنُّ مهارة أكثر ممَّا يتطلَّب قوة. يجب أن تعرف من أين تؤكل الكتف؛ فلكلِّ رغبة دافعها الخاص، الذي يختلف حسب ميول صاحبها. ولكلِّ شخص صنم يعبده، بعضهم يعبد الشهرة، والبعض الآخر يعبد المصلحة الذاتية، والغالبية عبيد لشهواتهم. وتتمثَّل المهارة في التعرُّف إلى هذه الأصنام، بهدف الاستفادة منها واستغلالها. عندما تعرف الدوافع الرئيسة لأيِّ شخص، فكأنك تمتلك المفتاح لإخضاع رغباته.

بالتسار جراثيان (Baltasar Gracián)

لدينا جميعاً خطوط دفاع نقاوم بها، ونحيط أنفسنا بدروع دائمة، تحمينا من التغيير، ومن تطفُّل الأصدقاء والمنافسين. وجلِّ ما نرغب به هو أن يدعنا الآخرون نتصرَّف على هوانا. إنَّ التصدِّي المستمرِّ لمقاومة الناس ومحاولة التغلُّب عليها سيكلِّفك الكثير من الجهد والطاقة. ولكن من أهمِّ الأشياء التي يجب أن تعلمها عن الناس، هو أنَّ لديهم جميعاً نقاط ضعف، ثقباً في دروعهم النفسيَّة لن تقاوم، بل ستكون رهن إشارتك، إذا وجدتْها وضغطت عليها. ويُظهر بعض الناس نقاط ضعفهم إلى العلن، بينما يحرص البعض الآخر على إخفائها. وغالباً ما يكون أولئك الذين يخفونها هم الأكثر قابليَّة لكسر مقاومتهم، عبر تلك الثقوب في دروعهم.

☞ القانون اليومي: كلُّ شخص لديه نقاط ضعف، وثقوب في درعه الحصين، وهي عبارة عن مفتاح يمكنك، بمجرد العثور عليه، أن تديره لصالحك.

كيف تمسك بزمام القوة، قانون 33
اكتشف نقاط ضعف كل إنسان.

إمّج بين القسوة واللين

كان نابليون أعظم مدير للبشر في التاريخ، فقد استقطب الملايين من الشباب الجامحين وغير المنضبطين وغير المجنّدين، الذين حرّرتهم الثورة الفرنسية مؤخّراً، وصنع منهم واحدة من أنجح القوّات المقاتلة المعروفة على الإطلاق. من بين جميع أساليب نابليون كلها، لم يكن هناك أكثر فاعليّة من استخدامه لمبدأ العقوبات والمكافآت، الذي أعدّ بحيث يترك أكبر أثر دراماتيكيّ. كانت توبيخاته الشخصيّة نادرة، ولكن عندما يغضب، وعندما يعاقب، كان الأثر مدمّراً: يشعر الهدف بأنّه متبرّأ منه ومنبوذ، كما لو أنّه أقصّي عن حضن عائلته الدافئ. كان يكافح لاستعادة رضا الجنرال، ثمّ يمتنع عن إعطائه مسوّغاً ليغضب منه مجدّداً. كما كانت الترفيات والمكافآت والثناء العام نادرة بالقدر نفسه، ولكن عندما تأتي، تكون دائماً عن استحقاق وجدارة، وليس لبعض الحسابات السياسية. وعندما كان بعض رجاله يعلّقون بين رغبتهم في عدم إغضابه أبداً، والتوق إلى نيل تقديره، كان يوقعهم تحت سيطرته، فيتبعوه بإخلاص من دون أن يتمكّنوا أبداً من اللحاق به. تعلّم من المعلم: إنّ السبيل إلى قيادة الناس يكون بإبقائهم في حالة من الترقّب والتشويق. أنشئ أولاً رابطاً بينك وبين جنودك؛ سوف يحترمونك، ويعجبون بك، وحتىّ يهابونك بعض الشيء. ولكي يتوطّد الرابط أكثر، اكبح نفسك وأبقَ على مسافة منهم؛ كن دافئاً، ولكن عن بعد إلى حدّ ما. بمجرد تشكيل الرابط، خفّف من ظهورك؛ لا تكثر من العقوبات والمديح، بل اجعلهما نادرين وغير متوقّعين، سواء عند ارتكاب أخطاء أو تحقيق نجاحات قد تبدو بسيطة في حينها، ولكنّها تحمل دلالات رمزيّة. واعلم أنّ الناس بمجرد أن يعرفوا ما يرضيك وما يغضبك، سيحوّلون إلى كلاب البودل المدربيّة، ويسعون لإبهارك بحسن سلوكهم الواضح.

﴿القانون اليومي﴾: اجعلهم في حالة ترقّب، اجعلهم يفكّرون فيك باستمرار، ويرغبون في إرضائك من دون أن يدركوا أبداً كيف يحقّقون ذلك. بمجرد أن يقعوا في الفخّ، سيكون تأثيرك مغناطيسيّاً عليهم. وعندها سيصبح التحفيز تلقائيّاً.

إستراتيجيات الحرب 33، إستراتيجية 7

حوّل حربك إلى حملة عسكريّة - إستراتيجية المعنويات.

افتح العين الثالثة

في العام 401 قبل الميلاد، وجد عشرة آلاف جنديٍّ من المرتزقة اليونانيّين أنفسهم فجأةً في الجانب الخاسر من المعركة، محاصرين في أعماق قلب بلاد فارس. أخذوا يتجوّلون في معسكرهم، وهم يتحسّرون على مصيرهم، وكان من بينهم الكاتب زينوفون (Xenophon)، الذي رافق الجنود بصفته مراسلاً متجوّلاً. كان زينوفون قد درس الفلسفة كطالب لسقراط، فكان يؤمن بسيادة التفكير العقلانيّ، ورؤية الصورة الكاملة، والفكرة العامة وراء المظاهر العابرة للحياة اليومية. في إحدى الليالي تشكّلت لديه رؤية حول كيفية هروب اليونانيّين من فخّهم، والعودة إلى ديارهم. تخيلهم وهم يتحرّكون بسرعة وخلسة عبر بلاد فارس، مضحين بكلّ شيء من أجل السرعة. تخيلهم وهم يغادرون على الفور، مستخدمين عنصر المفاجأة للابتعاد إلى أقصى حدّ. لقد فكّر مسبقاً في التضاريس، والطريق الذي سيسلكونه، والأعداء الأكثر الذين سيواجهونهم، وكيف يمكنهم مساعدة المواطنين الذين ثاروا ضدّ الفرس واستخدمهم للفرار. في غضون ساعات قليلة، كان قد استحضّر تفاصيل خطة الانسحاب، التي استوحاها من رؤيته الشاملة لطريقهم السريع المتعرّج، وصولاً إلى البحر الأبيض المتوسط، ومنه إلى وطنهم. وعلى الرغم من افتقاره للخبرة العسكرية، إلّا أنّ رؤيته كانت كاملة للغاية، وقد عبّر عنها بكلّ ثقة، لدرجة أنّ الجنود رشّحوه ليكون قائداً فعلياً عليهم. تجسّد هذه القصّة الجوهر الحقيقيّ لكلّ السلطات، والعنصر الأهمّ في إرسائها، إذ إن الناس في معظمهم يبقون حبيسي اللحظة الراهنة، ويميلون إلى المبالغة في ردّ فعلهم وشعورهم بالهلع، لأنّهم لا يرون إلا جزءاً ضئيلاً من الواقع، الذي تواجهه المجموعة، ويعجزون عن النّظر في أفكار بديلة، أو تحديد الأولويّات. أمّا أولئك الذين يحافظون على حضورهم الذهنيّ، وينظرون إلى أبعد من

اللحظة الراهنة، فإنَّهم يستفيدون من قدرة العقل البشريِّ على التَّبصُّر، وينمُّون تلك العين الثالثة التي ترى القوى والاتجاهات غير المرئية، ويبرزون من بين المجموعة، ويؤدُّون الوظيفة الحقيقيَّة للقيادة.

-القانون اليومي: اصنع هالة من السلطة بالظهور، وكأنَّك تمتلك قدرة خارقة على قراءة المستقبل. وهذه قوَّة يمكن ممارستها وتطويرها وتطبيقها على أيِّ موقف.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 15
اجعلهم يرغبون في اللحاق بك-قابلية التقلُّب.

خاطب مشاعر العظمة المكبوتة لديهم

يعتقد معظم الناس أنّ حقيقتهم من الداخل أعظم ممّا يظهرون للعالم، فهم مشبعون بالأفكار غير المحقّقة، فقد كان بإمكانهم أن يكونوا فنّانين أو مفكّرين أو قادة أو شخصيّات روحيّة، ولكنّ العالم سحقهم وحرّمهم من الفرصة، لكي تزدهر قدراتهم. هذا هو المفتاح لإغوائهم على المدى الطويل. عندما لا تخطب سوى الجانب الجسديّ للناس، كما يفعل العديد من المغوين الهواة، فإنّهم سوف يستأوّن منك لاستغلال أدنى غرائزهم. ولكن خاطب أفضل ما في ذواتهم، أي ما هو أسمى من الجمال، وبالكاد سيلا حظون أنّك قد أغويتهم.

☀️- القانون اليومي: اجعل المستهدف يشعر بأنّه راقٍ ونبيل وروحانيّ، وستكون سلطتك عليه بلا حدود.

فن الإغواء:
الحبيب المثالي.

اصغ بعمق

أنت تعرف أفكارك الخاصة حق المعرفة، وقلّما تتفاجأ بها. ويميل عقلك إلى الدوران بهوس شديد حول الموضوعات نفسها، في حين أنّ كلّ شخص تقابله يمثل أرضاً غير مكتشفة مليئة بالمفاجآت. تخيّل لبرهة أنّ بإمكانك الولوج إلى عقول الناس، كم ستكون الرحلة مذهلة. غالباً ما يكون لدى الأشخاص الذين يبدون هادئين وممّلين أغرب حياة داخلية يمكنك استكشافها. حتّى مع الأشخاص الودّيين والحمقى، يمكنك تثقيف نفسك في ما يتعلّق بأسباب عيوبهم وطبيعتها.

﴿القانون اليومي﴾: إنّ التحوّل إلى شخص يصغي بعمق لن تقتصر فائدته على المتعة التي تجنيها، وأنت تفتح عقلك وذهنك أمام أذهانهم، بل سيوفّر لك أيضاً الدروس الأكثر قيمة حول سيكولوجيا الإنسان. ويكمن السرّ في ذلك في أنك ستجد الآخرين مذهلين على الدوام.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفّف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم -قانون الدفاعية.

إِغْرَسْ لَدَيْهِمُ الشُّعُورَ بِالْأَمَانِ الدَّاخِلِيِّ

عندما تحاول إقناع الناس بأمرٍ معيّن، سيحدث أحد ثلاثة أشياء: أولاً، قد تتحدّى عن غير قصد جانباً معيّناً من صورتهم الذاتية. ثانياً، قد تدع صورتهم الذاتية في موقف محاييد، أي لا تتحدّاهم ولا توافقهم. ثالثاً، قد تؤكّد بحماسة صورتهم الذاتية، وفي هذه الحالة، أنت تلبي أحد أعظم الاحتياجات العاطفية للناس. نحن نتصوّر أنفسنا بأننا ننسجم بالاستقلالية والذكاء واللياقة والاعتماد على الذات، ولكنّ الأشخاص الآخرين هم وحدهم القادرون فعلياً على تأكيد ذلك لنا. وفي عالمٍ تسوده القسوة وروح التنافس، فإنّنا جميعاً عرضة للشكّ المستمرّ في صورتنا الذاتية، ولا نحصل أبداً على هذا التأكيد أو الاعتراف الذي نتوق إليه. لذا، عندما تمنحه للناس، سيكون لديك الأثر السحريّ الذي يحدث في حالة السكر، أو في التجمّعات الحاشدة، أو حينما تقع في الحبّ. سوف تجعل الناس في حالة استرخاء، فيترجع انشغالهم بانعدام الأمان، ويصبح بإمكانهم توجيه انتباههم إلى خارج أنفسهم. وعندما تتفتحّ عقولهم يصبحون أكثر قابليّة للتأثر بمقترحاتك وتلميحاتك. وإذا قرّروا مساعدتك، فسيشعرون أنّهم يفعلون ذلك بمحض إرادتهم.

❖ القانون البرمي: مهمّتك بسيطة: إغرس في نفوس الناس الشُّعُورَ بِالْأَمَانِ الدَّاخِلِيِّ، حاك قيمهم، أرهم أنّك تحبهم وتحترمهم، واجعلهم يشعرون بأنك تقدّر حكمتهم وخبرتهم.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.

إنقل عدوى المزاج المناسب إلى الناس

إذا كنت تشعر بالاسترخاء، وتتوقع تجربة ممتعة، فإنّ هذا الشعور سيعبّر عن نفسه، وينعكس على الشخص الآخر. لتحقيق هذا الغرض، فإنّ أفضل موقف تتبنّاه للتكيّف هو موقف التساهل الكامل. عليك ألاّ تحكم على الآخرين؛ بل أن تتقبّلهم كما هم. في رواية السفراء (The Ambassadors)، يجسّد الكاتب البريطاني هنري جيمس (Henry James) هذه الفكرة في شخصيّة ماري دي فيونيه، وهي امرأة فرنسيّة مسنّة، على قدر عالٍ من الأخلاق، تستخدم خلسة رجلاً أمريكياً يدعى لامبرت سترثر لمساعدتها في أمر يتعلّق بعلاقة غرامية. ومنذ اللحظة التي التقى فيها بها، وقع سترثر في أسرها؛ فهي تبدو «مزيّجا من الوضوح والغموض»، تصغي بإنصات إلى ما يقوله، وتمنحه -من دون أن تجيب- إحساساً بأنّها تفهمه تمام الفهم. وقد أحاطته بمشاعر التعاطف، وتصرّفت معه منذ البداية، كما لو أنّهما أصبحا صديقين حميمين، ولكنّ ذلك بدا في تصرفاتها وليس في كلامها. وهو يصف روحها المتسامحة بـ«الرقّة الواعية الجميلة»، وكان لها تأثير مغناطيسيّ عليه. حتّى قبل أن تطلب مساعدته بزمّن، كان قد وقع بالكامل تحت تأثير سحرها، وأصبح مستعداً لفعل أيّ شيء لأجلها. مثل هذا الموقف يحاكي الصورة النمطيّة للأمّ بحبّها اللامشروط، هذا الحبّ لا تُعبّر عنه الكلمات، بقدر ما تُعبّر عنه النظرات ولغة الجسد. وهو فعّال مع الرجال والنساء على حدّ سواء، وله تأثير مغناطيسيّ على أيّ شخص تقريباً.

🌟 القانون اليومي: بصفتنا كائنات اجتماعيّة، فإننا سريعو التأثير بأمزجة الآخرين. استخدم هذه القوّة، لتبثّ المزاج المناسب بمهارة وخفية في الناس، بغية التأثير عليهم.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفّف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.

تخليهم في أفضل صورة

تذكّر أن توقّعاتك عن الأشخاص تصل إليهم بلا كلام، فقد ثبت، على سبيل المثال، أنّ المعلّمين الذين يتوقّعون أشياء عظيمة من تلامذتهم يمكن، من دون أن ينبسوا ببنت شفة، أن يكون لهم تأثير إيجابيّ على دراستهم ونتائجهم. عندما تقابل شخصًا ما، وتشعر بالحماسة بوجه خاصّ، ستقل إليه أو إليها هذا الشعور بطريقة قويّة وفاعلية. وذهب البعض إلى القول بأنّهم يحققون نتائج رائعة بمجرد التفكير في أنّ الشخص الآخر وسيم أو حسن المظهر.

💡- القانون اليومي: إذا كان ثمة شخص تريد منه في نهاية المطاف أن يسدي إليك معروفًا، فحاول أن تتخيله في أبهى صورة -سخيًا وعطوفًا- قدر الإمكان.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفّف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم -قانون الدفاعية.

تصالح مع صورتك الذاتية

أخيراً، عندما يتعلّق الأمر بصورتك الذاتية، حاول أن تبقى على مسافة ساخرة منها. كن على دراية بوجودها، وكيف تعمل بداخلك. تصالح مع حقيقة: أنّك لست حراً ومستقلاً، كما تحبّ أن تعتقد، فأنت تتوافق مع آراء الجماعات التي تنتمي إليها، وتشتري المنتجات بسبب التأثير اللاشعوريّ عليك، ومن الممكن التلاعب بك. كما عليك أن تدرك أنّك لست بمستوى الصورة المثاليّة، التي رسمتها عن ذاتك. شأنك شأن أيّ شخص آخر، يمكن أن تكون منشغلاً تماماً بذاتك، ومهووساً بمخططاتك وأجندتك. عندما يتكوّن لديك هذا الوعي، لن تشعر بالحاجة إلى اعتراف الآخرين بقدرتك وقيمتك.

❖- القانون اليومي: اعمل على أن تكون مستقلاً بالفعل، ومهتماً بسعادة الآخرين، بدلاً من أن تبقى متعلّقاً بوهم صورتك الذاتية.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفّف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.



الإستراتيجي الكبير

الخروج من جحيم التكتيك

التخطيط

الإستراتيجي هو فن لا يتطلب طريقة مختلفة في التفكير فحسب، بل يتطلب نهجاً مختلفاً تماماً للحياة نفسها. غالباً ما تكون هناك فجوة بين أفكارنا ومعرفتنا من ناحية، وتجربتنا الفعلية من ناحية أخرى. نحن ننشغل بالتوافه من الأمور، والمعلومات التي تحتل مساحة في أذهاننا من دون أن تصل بنا إلى أيّ مكان، ونقرأ الكتب المشتتة للانتباه، التي ليس لها صلة تذكر بحياتنا اليومية. نمتلك أفكاراً سامية، ولا نضعها حيّز التنفيذ، ولدينا العديد من التجارب الغنية التي لا نحلّها بما فيه الكفاية، ولا تلهمنا بالأفكار، ونتجاهل دروسها وعبرها. الإستراتيجية تتطلب اتصالاً مستمراً بين العالمين المعرفي والعملي؛ إنها المعرفة العملية بأسمى صورها. الأحداث في الحياة لا تعني شيئاً ما لم تتأملها بعمق، والأفكار التي تقرأها في الكتب لا معنى لها ما لم تكن صالحة للتطبيق في حياتك. في الإستراتيجية كلّ شيء في الحياة يُعدّ لعبة أنت تلعبها، وهي بلا شكّ لعبة مثيرة، بيد أنها تتطلب أيضاً اهتماماً عميقاً وجاداً، والرهانات كبيرة جداً. ما تعرفه ينبغي أن يترجم إلى عمل، والعمل ينبغي أن يترجم إلى معرفة. وبهذه الطريقة تتحوّل الإستراتيجية إلى تحدٍّ مدى الحياة، ومصدر للمتعة المستمرة في التغلب على الصعوبات وحلّ المشكلات. يهدف شهر سبتمبر إلى تحويلك إلى محارب إستراتيجي في الحياة اليومية.

في كتابي إستراتيجيات الحرب الـ 33، أوضحت أنّ معظمنا يعيش في عالم، أسميته: جحيم التكتيك؛ ويتكوّن هذا الجحيم من جميع الأشخاص حولنا، الذين يتنافسون على السلطة أو على نوع من أنواع التحكم، والذين تتقاطع أفعالهم مع حياتنا في ألف اتجاه

مختلف. ونضطرّ باستمرار للتفاعل مع ما يفعله أو يقوله هؤلاء، متأثرين عاطفياً في أثناء هذه العملية. بمجرد أن تغرق في هذا الجحيم، يصبح من الصعب جداً أن ترى أبعد منه؛ فأنت تواجه معركة تلو الأخرى، من دون أن تُحسّم أيّ منها في نهاية المطاف. من الصعب جداً بالنسبة إليك أن ترى الجحيم على حقيقته، لأنك قريب جداً منه، غارق جداً بحيث لا يمكنك التفكير فيه بأيّ طريقة أخرى. ونظرًا لوجود كثير من الأشخاص الذين يتنافسون الآن على السلطة في هذا العالم، وحيث إن اهتمامنا مشتت للغاية في العديد من الاتجاهات المختلفة، فإنّ هذه الديناميكية تزداد سوءاً.

الإستراتيجية هي الحلّ الوحيد، والمسألة ليست نقطة خلاف أكاديمية بحثية، بل هي في بالغ الأهمية، حيث تمثّل الفرق بين حياة البؤس وحياة التوازن والنجاح. وتعدّ الإستراتيجية عملية عقلية تتجاوز فيها بتفكيرك ساحة المعركة؛ فأنت تشعر بوجود أهداف كبرى في حياتك، مكان تريد أن تصل إليه في نهاية المطاف، أمر مقدّر لك أن تجزّمه. الإستراتيجية تجعل من السهل تحديد ما المهم حقاً، وأيّ المعارك ينبغي تجنّبها، وستصبح قادراً على التحكم في انفعالاتك، وعلى رؤية العالم وأنت منفصل عنه إلى حدّ ما.

إذا حاول شخص ما استدراجك إلى معاركه أو مشكلاته، فسيكون لديك المسافة والمنظور اللازمان للابتعاد عنه، أو مساعدته من دون فقدان توازنك. سوف تنظر إلى كلّ شيء على أنّه شأن إستراتيجي، بما في ذلك كيفية تنظيم المجموعة التي تقودها من أجل الحركة، أو من أجل الروح المعنوية. وما إن تكون على هذا المسار حتى يصبح كلّ شيء أسهل. تصبح الهزيمة أو الانتكاسة درساً تتعلّمه، وليست إهانة شخصية. والنجاح لا يفقدك صوابك، أو يجعلك تبالغ في ردة فعلك. هناك إستراتيجيون زائفون في هذا العالم، ليسوا أكثر من تكتيكيين بارعين. إنهم يشبهون الإستراتيجيين، لأنهم قادرون على إدارة المسائل الفورية بدرجة عالية من الثقة بالنفس، كما يعرفون كيفية إصلاح المشكلات. إنهم يتقدّمون، أو بالأحرى، قادرون على إبقاء رؤوسهم فوق الماء، ولكنهم ينزلون حتماً. أنا أعدّ الرئيس بيل كلينتون (Bill Clinton) مثالاً على ذلك، بالمقارنة مع أبراهام لنكولن (Abraham Lincoln) أو فرانكلين ديلانو روزفلت (Franklin Delano Roosevelt)، اللذين كانا إستراتيجيين حقيقيين.

هناك آخرون يظهر أيضًا أنّ لديهم رؤية وخطة كبيرة في الحياة. وهم يشبهون الإستراتيجيين، ولكنّ خططهم لا علاقة لها بالواقع، بل إنّ خططهم وأهدافهم ليست سوى انعكاسًا لرغباتهم. وهذا ما نلمسه عند التنفيذ، إذ يتحوّل كلّ شيء إلى تصادم. إنّ «الإستراتيجية الكبرى» للرئيس جورج بوش لصياغة شرق أوسط جديد، هي مثال على ذلك؛ فهي تبدو كبيرة وشاملة، وتبدو منطقية على الورق، ولكنها في التطبيق تفشل فشلاً ذريعاً، لأنّها لا ترتبط بالواقع الموجود على الأرض. الإستراتيجيون هم أشخاص واقعيّون على أقلّ تقدير، يمكنهم النظر إلى العالم، وإلى أنفسهم بدرجة أعلى من الموضوعية من الآخرين.

لقد وُصفت كتبي بأنّها شريرة وغير أخلاقية، وأنّني شخص يُلحق المزيد من الضرر بهذا العالم بكتاباتهِ. ولكنني لا آخذ الأمر على محمل شخصي، بل إنّ الحقيقة كما أراها هي أنّ كتاباتي ليست مصدرًا للشر على الإطلاق، بل أعتقد أنّ المزيد من الشرور تحدث في هذا العالم بسبب النقص المعرفي لدى الناس عن كيفية العمل على نحوٍ فاعل أو إستراتيجي. إنّهم يشنّون الحروب من دون أن يعرفوا وجهتهم؛ يبدأون أعمالاً تجارية على أرض متزعزعة، ولا تصل بهم إلى أيّ مكان؛ يوجّهون حملات سياسية غير مدروسة جيّداً فيخفقون؛ يهدرون وقتاً ثميناً وطاقة كبيرة على توافه الأمور. من السهل أن يتحدّث الناس عن الخير والشرّ من مقاعدهم الوثيرة، لا شيء أسهل من ذلك. ولكن ترجمة هذه الأفكار إلى واقع يتطلب تفكيراً إستراتيجياً؛ حتّى غاندي أدرك ذلك.

إنّ الضرر الناجم في هذا العالم عن الغباء وعدم الكفاية، بحسب الإغريق القدماء، أكبر بكثير من الشرّ المطلق، لأنّ الأشرار العلنيين يمكن محاربتهم، نظراً لسهولة التعرّف إليهم ومكافحتهم، في حين يشكّل غير الأكفاء والأغبياء خطورة أكثر بكثير، لأننا لا نعرف على وجه التحديد إلى أين يقودوننا إلّا بعد فوات الأوان، فأعظم الكوارث العسكرية في التاريخ كان وراءها، في أغلب الأحيان، قادة يفتقرون إلى الحكمة الإستراتيجية.

إنّ المسألة أشبه بمسألة إيمانية: هل ستعبّر إلى الجانب المضيء، باتّجاه التخطيط الإستراتيجي؟ أم ستبقى قابلاً في جحيم التكتيك؟ الالتزام العقلي بأن تكون إستراتيجياً أكثر في الحياة يشكّل نصف المعركة؛ هذا كلّ ما أطلبه من قرائي.





أيلول / سبتمبر

ارتق بنفسك فوق ساحة المعركة

[الاستراتيجية] هي أكثر من مجرد علم؛ إنها تطبيق المعرفة على الحياة العملية، وتطوير الفكر القادر على تعديل الفكرة التوجيهية الأصلية في ضوء المواقف المتغيرة باستمرار؛ إنها فن التصرف تحت الضغط في أحلك الظروف.

هيلموت فون مولتكه (Helmuth Von Moltke)، قائد عسكري بروسي

التخطيط الإستراتيجي في الحرب هو فن قيادة العملية العسكرية برمتها. أما التكتيكات فهي مهارة تشكيل الجيش من أجل المعركة نفسها، والتعامل مع الاحتياجات الفورية لساحة المعركة. أما نحن، فمعظمنا في الحياة تكتيكيون ولسنا إستراتيجيين، فنحن نتورط في الصراعات التي نواجهها، بحيث لا نفكر إلا في كيفية تحقيق ما نريد في المعركة، التي نخوضها في الوقت الحاضر. أن تفكر إستراتيجياً فهذا أمر صعب، ولا يحصل تلقائياً، فأنت قد تتخيل نفسك أنك تتصرف إستراتيجياً، ولكنك في أغلب الظن تتصرف تكتيكياً فقط. للحصول على القوة التي لا يوفّرها إلا التخطيط الإستراتيجي، يجب أن تكون قادراً على الارتقاء بنفسك فوق ساحة المعركة، والتركيز على أهداف بعيدة المدى، وصياغة حملة كاملة، والتخلص من وضعيّة ردّ الفعل، التي تفرضها عليك العديد من المعارك في الحياة. مع الأخذ بالحسبان أهدافك العامة، يصبح من الأسهل بكثير أن تقرر متى تقاوم ومتى تبعد، الأمر الذي يجعل القرارات التكتيكية للحياة اليومية أبسط بكثير وأكثر عقلانية.

🏆 القانون اليرمي: الناس التكتيكيون بطيئون الحركة، وعالقون في الأرض؛ أما الإستراتيجيون فهم خفيفو الحركة، ويمكنهم الرؤية على نطاق واسع. أين موقعك من هذا الطيف؟

إستراتيجيات الحرب الـ 33،
المقدمة.



أيلول / سبتمبر

تحكم برقعة الشطرنج كلها

هذه الإستراتيجية جعلها المخرج السينمائي ألفريد هيتشكوك (Alfred Hitchcock) مبدأ حياة، فكل عمل من أعماله أعدّ تصميمه، بحيث يحقق نتائج لاحقة، وفكر بهدوء في المستقبل، وتحرك خطوة بخطوة. كان هدفه صناعة أفلام تطابق رؤيته الأصلية، بحيث لا يفسدها تأثير الممثلين والمنتجين والموظفين الآخرين، الذين يأتون بحكم الضرورة في وقت لاحق. بتحكمه في كل تفاصيل سيناريو الفيلم، جعل من شبه المستحيل على المنتج التدخل، وعندما كان المنتج يحاول التدخل في أثناء التصوير الفعلي، كان لدى هيتشكوك كاميرا جاهزة في الموقع فارغة من الأفلام، فكان يتظاهر بأخذ اللقطات الإضافية، التي أرادها المنتج، ليشعر بسلطته من دون المخاطرة بالنتيجة النهائية. وكان هيتشكوك يفعل الأمر نفسه مع الممثلين: بدلاً من إخبارهم مباشرة بما ينبغي عليهم فعله. كان يبت فيهم المشاعر التي يريدونها - الخوف أو الغضب أو الرغبة - بطريقة معاملته لهم في موقع التصوير، فكانت كل خطوة في مسار حملته تتناسب تمامًا مع الخطوة التي تليها.

👉 القانون اليومي: تحكم دائماً في عواطفك، وارسم تحركاتك مسبقاً، أخذاً في الحسبان رقعة الشطرنج بأكملها.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 12
أخسر معركة، ولكن أربح حرباً - الإستراتيجية الكبرى.



أيلول / سبتمبر

هاجم مركز الثقل

ينصّ المبدأ الأول على وجوب تقفّي المصادر، التي تُعزى إليها المكونات الأساسية لقوة العدو، وصولاً إلى أقلّ عدد ممكن منها، وفي أفضل الحالات إلى مصدر واحد فقط... عندما تستهدف مركز قوّته، عندما تتجاوز بكُلّ شيء للفوز بكُلّ شيء، سوف تهزم عدوك فعلاً.

كارل فون كلاوزفيتز (Carl Von Clausewitz)، جنرال بروسى

إنّ من طبيعة السلطة أن تظهر بمظهر حازم وشديد، لتبدو خطرة ومخيفة، قويّة وحاسمة. ولكنّ هذا المظهر الخارجيّ غالباً ما يكون مبالغاً فيه، أو حتّى مضللاً تماماً، لأنّ السلطة لا تجرؤ على إظهار نقاط ضعفها. وتحت هذا المظهر توجد الدعامة، التي تتركز عليها السلطة - «مركز ثقلها». العبارة هي لفون كلاوزفيتز الذي وصفها بأنّها «محور كلّ القوّة والحركة، التي يعتمد عليها كلّ شيء». وتشكّل مهاجمة مركز الثقل هذا، أو تحييده أو تدميره، الإستراتيجية المنشودة، إذ إن من دونه سينهار الهيكل بأكمله. لذا، فإنّ أفضل طريقة لإنهاء الصراع بصورة حاسمة وبأقلّ تكلفة هي بضرب مركز الثقل لدى العدو. ومن الأهميّة، بمكان عند البحث عن تلك المراكز عدم الانخداع بالمظهر الخارجيّ المخيف أو المبهّر، فتخلط بين هذا المظهر، وما يمنحه قوّة الحركة. ربّما يتعيّن عليك اتّخاذ عدّة خطوات متتابعة، للكشف عن المصدر الأساسيّ للقوّة ونزع الطبقات الخارجيّة الواحدة تلو الأخرى.

🔗- القانون اليومي: عندما تنظر إلى منافسيك، ابحث عن مركز الثقل الذي يربط الهيكل بأكمله معاً. ربّما يكون هذا المركز ثروتهم أو شعبيّتهم أو منصباً رئيساً أو إستراتيجية ناجحة. ضربهم هناك سوف يسبّب ألماً غير متكافئ.

إستراتيجية الحرب الـ 33، الإستراتيجية 16

اضربهم في النقطة التي تؤلّهم - إستراتيجية مركز الجاذبية.

تجنّب جحيم التكتيك

غالبًا ما نرى هذه الديناميكية في المشاحنات الزوجية، فلا يعود الأمر يتعلّق بإصلاح العلاقة، بل بفرض كلّ منهما وجهة نظره على الآخر. في بعض الأحيان، عندما تكون عالقًا في مثل هذه المعارك، تشعر بأنك تتخذ موقفًا دفاعيًا وتافهًا، وأنّ روحك تتجرف نحو الهاوية. وهذه علامة شبه مؤكّدة على أنّك تتحدّر إلى جحيم التكتيك. إنّ عقولنا مصمّمة لنفكر إستراتيجيًا، فهي تحسب مسبقًا العديد من الخطوات للوصول إلى أهدافنا. ولكن في جحيم التكتيك، لا يمكنك أبدًا أن ترتفع برؤيتك ومنظورك بما يكفي للتفكير بهذه الطريقة، بل تجد نفسك متفاعلاً باستمرار مع تحركات هذا الشخص أو ذاك، ومتورّطًا في قصصهم الدرامية والعاطفية، وتدور في حلقات مفرغة. الحلّ الوحيد هو الانسحاب المؤقت أو الدائم من هذه المعارك، خاصّة إذا كانت تحدث على جبهات عدّة. أنت بحاجة إلى بعض التجرّد والتبصّر، أن تعمل على تهدئة ذاتك، وذكّر نفسك بأنّ الفوز بالجدال أو إثبات وجهة نظرك لا يوصلك إلى أيّ مكان على المدى الطويل. ليكن فوزك مستندًا إلى أفعالك، وليس كلماتك، فكّر مجدّدًا بأهدافك البعيدة.

﴿القانون اليومي﴾: ضع سلّمًا من القيم والأولويات في حياتك، لتذكّر نفسك بما يهمّك حقًا. وعندما تقرّر أنّ معركة معيّنة تهّمك فعلا، يمكنك التخطيط لاستجابة أكثر إستراتيجية بزيادة شعورك بالنأي والتجرّد.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 7

خفّف مقاومة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.

ضع نفسك في موضع «الشيه» Shih

لتمييز نفسك عن الأشخاص الذين يفكرون بصورة آلية أو تفاعلية، عليك التخلص من فكرة خاطئة شائعة، مفادها أن جوهر الإستراتيجية ليس تنفيذ خطة رائعة، تسير بخطوات معينة؛ بل أن تضع نفسك في مواقف تمتلك فيها خيارات، تفوق خيارات العدو. بدلاً من التمسك بالخيار (أ) كإجابة صحيحة واحدة، فإن الإستراتيجية الحقيقية تتمثل في أن تكون قادراً على اتخاذ الخيارات (أ) أو (ب) أو (ج) بحسب الظروف. هذا ما يشكل عمق التفكير الإستراتيجي على عكس التفكير الصيغي المقولب. وقد عبّر سون تزو (Sun Tzu) عن هذه الفكرة تعبيراً مختلفاً، حيث قال: الشيء الذي تهدف إليه في الإستراتيجية يسمى «الشيه»^(*)، أو مركز لقوة كامنة محتملة، على سبيل المثال، صخرة غير ثابتة جاثمة على قمة التل، أو سهم في قوس مشدود الوتر. بنقرة على الصخرة، أو إفلات للقوس، ستنتطلق القوة الكامنة بعنف، ويمكن أن تتدحرج الصخرة، أو ينطلق السهم في أي اتجاه؛ ولكنه يوجه بحسب تحركات العدو. فالمهم ليس أن تتبع خطوات محدّدة سلفاً، بل أن تضع نفسك في موضع (الشيه)، وتمنحها عدّة خيارات.

☯- القانون اليومي: تخلص من الوهم بأن الإستراتيجية هي سلسلة من الخطوات التي يجب اتباعها، للوصول إلى الهدف. عندما يعلن أي خبير أو معلّم: أنه يمتلك صيغة سرية للنجاح والقوة، أركض في الاتجاه المعاكس.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 6
قسم قواتك - إستراتيجية الفوضى المنظمة.

(*) مصطلح «شيه Shih»، أحد المصطلحات الرئيسة لفن الحرب وهو ببساطة التكوين المتغير للقوة. ويستخدمه الجنرال الماهر، لتحقيق انتصارات دون عناء. قال الفيلسوف الصيني سون تزو: «ابحث عن النصر من خلال Shih وليس الاعتماد على الرجال. استخدم Shih لفرض الاستسلام، بدلاً من استخدام القوة العسكرية، لإخضاع مجتمع آخر، أو هزيمة جيش العدو. إن مقاتلة العدو وهزيمته في المعارك جميعها ليس تميزاً كبيراً، بل هو هزيمته من دون قتال، بل التميز هو استخدام Shih بدلاً من استخدام الأسلحة والقوة لتدمير العدو، يفضل استخدام Shih للتهديد أو الردع. ويمكن أن تسبب هذه الإستراتيجية في قبول العدو شروطك دون قتال». (المراجع)

لا تهاجم خصومك أبداً وجهاً لوجه

«إنما تُكسب المعارك بالالتفاف حول العدو، ومهاجمة خاصرته».

نابليون بونابرت

أطلق نابليون اسم المناورات الالتفافية manoeuvre sur les derrières على إحدى الإستراتيجيات المفضلة لديه. وقد استند نجاحها إلى حقيقتين: تتمثل الأولى في ميل الجنرالات إلى وضع جيوشهم في موقع أمامي قوي؛ فكان نابليون غالباً ما يستغل هذا الميل للمواجهة الأمامية في المعركة، بأن يوهم العدو بأنه يشتبك معه في المقدمة، وعندما يعلو غبار المعركة، يصبح من الصعب التمييز بأن نصف جيشه فقط ينتشر في المقدمة، بينما يتسلل النصف الآخر من الجانب أو من الخلف. وتتمثل الثانية في أن الجيش يشعر بالقلق والانكشاف عند استشعار، أي هجوم من جهة خاصرته، ويتحتم عليه الاستدارة لمواجهة التهديد. لحظات الالتفاف هذه تضعه في حالة كبيرة من الضعف والارتباك. تعلم من المعلم العظيم نفسه: الهجوم الأمامي نادراً ما يكون حكيماً، استهدف الخصرة، الجانب الضعيف. وينطبق هذا المبدأ على النزاعات أو المواجهات، أيًا كان حجمها. غالباً ما يعرض الأفراد خاصرتهم للانكشاف، ويشيرون إلى نقاط ضعفهم، بإبراز نقيضها [نقاط قوتهم]، أي الجبهة التي يظهرونها بكل وضوح للملا. يمكن أن تكون هذه الجبهة شخصية عدوانية يمتلكونها، أو شخصية متممة، قد تكون معتقداتهم وأفكارهم، التي يعتزّون بها، وقد تكون طريقتهم في اكتساب محبة الآخرين. كلما شجعت الناس على كشف هذه الجبهة، وإظهار المزيد عن أنفسهم، واتجاهات تحركاتهم، أصبحت خاصرتهم غير المحمية أكثر عرضة للفت النظر: رغباتهم اللاوعية، لحظات عدم شعورهم بالأمان، تحالفاتهم المتزعزعة، دوافعهم التي لا يمكنهم السيطرة عليها. بمجرد التحرك باتجاه

خاصرتهُم، سوف تستدير أهدافك لمواجهتك، وتفقد توازنها. كلّ الأعداء غير محصّنين من الجهة الجانبيّة؛ لا يوجد دفاع يصدّ مناورة مصمّمة تصميمًا جيّدًا تستهدف الخاصة.

❖ القانون اليومي: عندما تهاجم الناس وجهاً لوجه، فإنّك تجعل مقاومتهم أكثر صلابة ومهمّتك أكثر صعوبة. بدلاً من ذلك: اصرف انتباه خصومك إلى الجبهة الأماميّة، ثمّ هاجمهم من الجهة الجانبيّة، حيث لا يتوقعون.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 18
اكشف الجانب الضعيف لخصمك وهاجمه - إستراتيجية الالتفاف.

فرق وهاجم

في عدة مناسبات، واجه المبارز الياباني العظيم في القرن السابع عشر مياموتو موساشي (Miyamoto Musashi) عصابات من المحاربين المصممين على قتله. قد يرتعب معظم الناس لرؤية مثل هذه الجماعات، أو يكون رد فعلهم بصد الهجوم بعنف، ومحاولة قتل أكبر عدد ممكن من المهاجمين دفعة واحدة، مع المخاطرة بفقدان السيطرة على الموقف. لكن موساشي الذي كان قبل كل شيء مبارزاً إستراتيجياً، واجه هذه المعضلات بأكثر الطرق العقلانية الممكنة. كان يتموضع، بحيث يتعين على الرجال أن يأتوا إليه صفّاً واحداً، أو من زاوية معينة، ثم يركّز على قتل الرجل الأول، لينتقل بسرعة إلى بقية الصف. وبدلاً من أن تطفئ عليه مشاعر الخوف أو ببذل جهداً كبيراً، كان يقسم الفرقة إلى فرق صغيرة، ثم يقضي على الخصم الأول، متخذاً وضعية تسمح له بالتعامل مع الخصم الثاني من جهة، وتحمي عقله من التشوش والارتباك من جهة أخرى. نتيجة لذلك، كان يستطيع المحافظة على تركيزه، بينما يفقد خصومه توازنهم، فهم الذين كانوا يعرضون للترهيب والارتباك، بينما يتقدم هو على طول المسار. سواء أكنت تعاني من العديد من المشكلات الصغيرة أم من مشكلة واحدة كبيرة، اجعل من موساشي نموذجاً لعملياتك العقلية. عندما تسمح لتعقيدات الموقف أن تربكك، فتتردد أو تهاجم من دون تفكير، سوف تفقد قدرتك على التحكم بعقلك، ولن يؤدي ذلك إلا إلى مزيد من الزخم يضاف إلى القوة السلبية التي تهاجمك. عليك دائماً تجزئ المسألة المطروحة أمامك، بحيث تضع نفسك أولاً في موضع مركزي، ثم تمضي قدماً حتى النهاية، وتقضي على مشكلاتك الواحدة تلو الأخرى. غالباً ما يكون من الحكمة أن تدع المشكلة الأخطر جانباً، وتبدأ بالمشكلة الأصغر التي سيمكنك حلها زخماً يساعدك في التغلب على كل ما تبقى.

🏏 القانون البيومي: واجه المشكلات الواحدة تلو الأخرى.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 17

اهزمهم في التفاصيل.



أيلول / سبتمبر

إِسْتِغْلَالُ الْفَوْضَى

الفوضى هي حيث تولد الأحلام الرائعة.

ذا آي تشينغ (The I Ching)، كتاب التغيرات عن التراث الفلسفي الصيني

تخيّل عقلك وكأنّه جيش؛ فالجيوش يجب أن تتكيّف مع تعقيدات وفوضى الحروب الحديثة، بحيث تصبح أكثر ليونة وقدرة على المناورة. ويبلغ هذا التكيّف أقصى درجات الليونة في حرب العصابات، التي تستغلّ الفوضى لتبني إستراتيجية قائمة على الاضطراب وعدم قدرة العدو على التنبؤ [بتحرّكاتهما]. في حرب العصابات، لا يتوقّف المقاتلون أبدًا للدفاع عن مكان أو بلدة معيّنة؛ إنهم يحققون الفوز بتقلّص الدائم، وتقدّمهم خطوة عن الآخرين. ونظرًا لعدم اتّباعهم نمطًا محددًا، فإنّ أهدافهم تخفى على أعدائهم. لا يكرّر المقاتلون في حرب العصابات التكتيك نفسه، بل يستجيبون للوضع، للحظة الراهنة، لطبيعة المنطقة، التي يصدف أن يجدوا أنفسهم فيها، ليس لديهم جبهة، ولا خطّ اتصال أو إمدادات ملموسة، ولا آليات ثقيلة، إنهم عبارة عن حركة صرفة. هذا هو النموذج [الذي ينبغي اعتماده] لطريقتك الجديدة في التفكير. لا تطبّق أيّ تكتيك بصرامة؛ لا تدع تفكيرك يستقرّ في مواقف ثابتة دفاعًا عن أيّ مكان أو فكرة معيّنة، أو يكرّر المناورات نفسها التي لا طائل منها. إنّ بقاءك في حركة دؤوب سوف يخفي عن أعدائك أيّ هدف في مرامهم. وهكذا تستغلّ فوضى العالم بدلًا من الاستسلام لها.

☯️ القانون اليومي: واجه المشكلات من زوايا جديدة، وتكيّف مع المشهد وما أعطى إليك.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 2

لا تحارب الحرب الأخيرة - إستراتيجية حرب عصابات العقل.



أيلول / سبتمبر

أنظر إلى الأخطار المستقبلية الأكبر التي تلوح في الأفق

يتبين لنا بالتجربة أن المرء إذا تنبأ من بعيد بالمخططات التي سينفذها، يمكنه التصرف بسرعة عندما تحين لحظة تنفيذها.

الكاردينال ريشليو (Cardinal Richelieu)، رجل دين فرنسي

كان الاعتقاد السائد لدى الإغريق القدماء في تفسيرهم للكون: أن الآلهة تمتلك رؤية كاملة عن المستقبل، وأنها تعلم كل ما سيأتي بأدق تفاصيله، في حين كان يُنظر إلى الإنسان على أنه ضحية الأقدار، وسجين اللحظة الراهنة، وأسير عواطفه، وعاجز عن رؤية ما وراء الأخطار المباشرة. وكان يُنظر إلى أولئك الأبطال، مثل أوديسيوس، الذين كانوا قادرين على النظر إلى ما وراء حاضريهم، والتخطيط لعدة خطوات إلى الأمام، أنهم يتحدون الأقدار، وينافسون الآلهة في قدرتهم على تحديد المستقبل. هذه المقارنة لا تزال صالحة اليوم -الذين من بيننا يفكرون في المستقبل، ويصبرون حتى تأتي خطتهم بثمارها، يتمتعون بقدرات خارقة. ونظرًا لأن معظم الناس سجناء اللحظة الراهنة، ومن ثم لا يمكنهم التخطيط بهذا النوع من التبصر، فإن قدرة البعض على تجاهل الأخطار والمذات المباشرة تترجم إلى قوة وسلطة.

👉 القانون اليومي: تغلب على الميل الفطري والطبيعي للتفاعل مع الأشياء فور حدوثها، وبدلاً من ذلك درب نفسك على التراجع خطوة إلى الوراء، وتخيل المشهد الأكبر الذي يتشكل خارج حدود رؤيتك المباشرة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 29
خطط طوال المسار حتى النهاية.

لا تظهر أبدًا بمظهر دفاعي

الرجل: أركله وسوف يسامحك، تملّقه، وقد يكتشف نواياك، ولكن تجاهله وسوف يكرهك.

(Idries Shah, Caravan of Dreams) من كتاب قافلة الأحلام

غالبًا ما كان كاتب عصر النهضة بيترو أريتينو (Pietro Aretino) يتباهى بنسبه الأرستقراطي، الذي كان -بالطبع- من نسيج الخيال، فهو لم يكن في الحقيقة سوى ابن صانع أحذية. وفي نهاية المطاف، عندما كشف أحد أعدائه الحقيقة المحرجة، انتشر الخبر مثل النار في الهشيم، وسرعان ما أصيب كل سكان البندقية (حيث عاش في ذلك الوقت) بالذهول من أكاذيب أريتينو. لو حاول الدفاع عن نفسه، لجرّ نفسه إلى مزيد من الهوان. ولكن ردّه جاء بارعًا: إذ أعلن أنه بالفعل ابن صانع أحذية، وأنّ هذا لا يثبت سوى مدى عظمته، لأنّه استطاع الصعود من أدنى طبقة في المجتمع إلى أعلاها. ومنذ ذلك الحين لم يعد يذكر أبدًا كذوبته السابقة، بل بات يعلن على الملأ موقفه الجديد من مسألة نسبه. تذكر: إنّ أقوى ردّ فعل إزاء الإزعاج والمضايقات التافهة والاستفزازات هو بالازدراء والاستخفاف. لا تظهر أبدًا أنّ شيئًا ما قد أثّر فيك، أو أنّك تشعر بالإهانة، فهذا يدلّ على أنّك تعترف بوجود مشكلة. الازدراء هو الطبق الذي يفضّل تقديمه باردًا، ومن دون تكلف.

🕒 القانون اليومي: عندما تعترف بمشكلة تافهة، فإنّك تمنحها الوجود والمصداقية. في حين أنّك ستبدو أكثر رفعة عندما تتسم باللامبالاة.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 36
استخف بالأشياء التي لا تستطيع امتلاكها - تجاهلها هو أفضل انتقام.

عقيدة المحارب

يمكن تعريف الواقع عبر سلسلة دقيقة من القيود المفروضة على كل كائن حي، التي يشكّل الموت آخرها، فنحن لا نمتلك سوى قدرًا معيّنًا من الطاقة، نستهلكها قبل أن نتعب، ولا يتوافر لنا سوى قدر معين من الغذاء والموارد، ولا يمكن لمهاراتنا وقدراتنا أن تصل إلى أبعد من حدود معيّنة. الحيوانات من جهتها تعيش ضمن تلك الحدود: فهي لا تحاول الطيران أعلى، أو الجري أسرع ممّا تستطيع، أو استهلاك طاقة بلا حدود لتكديس الطعام، فمن شأن ذلك أن ينهكها ويتركها ضعيفة أمام الهجمات. إنّها تحاول ببساطة تحقيق أقصى استفادة من قدراتها، فالقطّ، على سبيل المثال، يقتصد غريزيًا في حركته وإيماءاته، ولا يهدر طاقته أبدًا. وبالمثل، فإنّ الأشخاص الذين يعيشون تحت وطأة الفقر، يدركون تمامًا حدودهم: نظرًا لأنهم مجبرون على الاستفادة القصوى ممّا لديهم، فإنّ ابتكاراتهم لا حدود لها، فالحاجة لديهم هي أم الاختراع. أمّا المشكلة التي يواجهها أولئك الذين يعيشون في مجتمعات ذات وفرة، فتتمثّل في أنّنا نفقد الشعور بمحدوديّتنا. الوفرة تجعلنا أثرياء في أحلامنا، لأنّ الأحلام لا حدود لها، ولكنّها في الواقع تجعلنا فقراء. إنّها تجعلنا نميل إلى الحياة السهلة والمترفة، ونشعر بالملل ممّا لدينا، ونحتاج إلى صدمات مستمرة تذكّرنا بأننا أحياء. في الحياة ينبغي أن يكون المرء محاربًا، والحرب تتطلب التحلي بالواقعية. وبينما قد يجد البعض الجمال في أحلام لا حدود لها، فإنّ المحاربين يجدونه في أرض الواقع، في الوعي بمحدوديتهم، وفي الاستفادة القصوى ممّا يملكون. وهم، شأنهم شأن القطط، يبحثون عن التوفير الأمثل في الحركة والإيماءات، وعن الطريقة التي تمنح ضرباتهم أكبر قوّة ممكنة، بأقلّ استهلاك للطاقة. إنّ إدراكهم بأنّ أيامهم معدودة، وأنّهم معرّضون للموت في أي لحظة، يبيقيهم راسخين ومتجذّرين في أرض الواقع. ثمّة أمور لا يمكنهم مطلقًا القيام بها، ومواهب لن يمتلكوها قطّ، وأهداف سامية لن يبلغوها البتّة؛

ولكن هذا الأمر يكاد لا يزعجهم، إذ يركّز المحاربون على ما لديهم، على نقاط القوّة التي يمتلكونها، التي ينبغي لهم استخدامها بإبداع. ونظرًا لأنّهم يعرفون متى يتمهّلون، ومتى يجدّدون عزيمتهم، ومتى يتراجعون، فإنّهم يتفوّقون على خصومهم؛ إنّهم يناورون على المدى الطويل.

-القانون اليومي: في بعض الأحيان، عندما تفكّر إستراتيجيًا، يتعيّن عليك أن تتجاهل قوتك الأكبر، وأن تُرغم نفسك على تحقيق الحدّ الأقصى من النتائج بالحدّ الأدنى من الموارد. حتّى لو كنت تمتلك التكنولوجيا، حارب كما يحارب الفلاحون.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 8
اختر معاركك بحرص - إستراتيجية الاقتصاد الكامل.

الوقت هو جلّ ما تملك

أستطيع استعادة المكان، أمّا الزمن فأبداً.

نابليون بونابرت

في التفكير الإستراتيجي، لا يقلّ الوقت أهميّة عن المكان، بل إنّ معرفة كيفيّة استغلاله ستجعل منك إستراتيجياً متفوّقاً، وتمنح عمليّاتك الهجوميّة والدفاعيّة بُعداً إضافياً. للقيام بذلك، عليك أن تكفّ عن النظر إلى الوقت على أنّه فكرة مجردة: في الواقع، بدءاً من اللحظة التي تولد فيها، فإنّ الوقت هو جلّ ما تملكه، إنّهُ سلعتك الحقيقية الوحيدة، إذ يمكن أن يسلبك الناس ممتلكاتك، ولكن - باستثناء القتل - لا يمكن حتّى لأعنى المعتدين: أن يسلبك الوقت ما لم تسمح له بذلك. حتّى في السجن يكون وقتك ملكك إذا استخدمته لصالحك. أمّا إضاعة وقتك في معارك ليست من اختيارك، فهذا لا يشكّل خطأ فحسب، بل إنّهُ قمّة الغباء.

🕒- القانون اليومي: قاوم الرغبة في الردّ على المضايقات التافهة، فاستعادة الوقت الضائع مستحيلة.

إستراتيجية الحرب الـ 33، الإستراتيجية 11
المقايضة بين الزمان والمكان: إستراتيجية عدم الاشتباك.

فكر في العواقب غير المقصودة

تعلّمنا السنون الكثير ممّا لا تعرفه الأيام مطلقاً

رالف والدو إيمرسون (Ralph Waldo Emerson)، كاتب أمريكي

في روما القديمة، خشيت مجموعة من الرجال الموالين للجمهورية من أن يوليوس قيصر سيجعل ديكتاتوريته دائمة، ويؤسّس لنظام ملكي. فقرّروا في العام 44 قبل الميلاد اغتياله، ومن ثم استعادة الجمهوريّة. ولكن نظراً لما أعقب ذلك من فوضى وفراغ في السلطة، فإنّ أوكتافوس ابن شقيق قيصر الأكبر سرعان ما صعد إلى القمة، وتولّى السلطة، ملغياً بصفة دائمة النظام الجمهوري بإنشائه نظاماً ملكياً بحكم الأمر الواقع. لقد تسبّب المتآمرون بالضبط بما حاولوا إيقافه. دائماً ما يكون تفكير الناس، في مثل هذه الحالات، ساذجاً وبطيئاً على نحو ملحوظ: اقتل قيصر وسوف تعود الجمهوريّة؛ العمل «أ» سوف يؤدّي إلى النتيجة «ب». ولكن ليكن في علمك أنّ أيّ ظاهرة في العالم هي بطبيعتها معقّدة، وأنّ الأشخاص الذين تتعامل معهم معقّدون بالقدر نفسه، وأنّ أيّ عمل من الممكن أن يؤدّي إلى إطلاق سلسلة لا حدود لها من ردود الفعل. إنّ الأمر ليس ببساطة «أ» تُفضي إلى «ب»، فقد تُفضي «ب» إلى «ج»، أو إلى «د»، أو ما بعدها. ستجذب الدراما ممثلين آخرين، ومن الصعب التنبؤ بدافعياتهم واستجاباتهم. لا يمكنك رسم خريطة لهذه السلاسل أو الإحاطة الكاملة بعواقبها والتعامل معها. ولكن جعل تفكيرك أكثر ترابطاً، يمكنك على الأقل أن تدرك العواقب السلبية الأكثر وضوحاً، التي يمكن أن تترتب على ذلك، وهذا غالباً ما يوضّح الفرق بين العمل الناجح والكارثي. أنت تحتاج إلى عمق في التفكير، لتصل في خيالك إلى درجات متعدّدة من مختلف السيناريوهات، بالقدر الذي يمكن لعقلك أن يدركه.

🔗 القانون اليومي: استعرض جميع النتائج المحتملة لأيّ إستراتيجية أو مسار عمل.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 6

ارفع منظورك - قانون قصر النظر.

تخلص من مشاعر الهلع

طلب اللورد يامانوشي، الأرستقراطي الياباني الذي عاش في القرن الثامن عشر، ذات مرة من معلم الشاي مرافقته في زيارة إلى مدينة إيدو (أصبحت لاحقاً طوكيو). كان معلم الشاي يعرف كل شيء يمكن معرفته عن احتفالات الشاي، ولكنه لا يعرف سوى القليل عن أي شيء آخر، ومع ذلك فقد كان يرتدي زي الساموراي. وفي أحد الأيام، اعترضه أحد مقاتلي الساموراي وتحداه إلى مبارزة. ومع أنه ليس مبارزاً، فإن رفض التحدي سيكون عاراً على عائلته، وعلى اللورد يامانوشي. قبل التحدي -مع علمه أن ذلك يعني موتاً محتملاً- لم يطلب سوى تأجيل المباراة إلى اليوم التالي، وحصل على مراده. في حالة من الذعر، هرع معلم الشاي إلى أقرب مدرسة للمبارزة؛ إذا كان سيموت لا محالة، فعليه أن يتعلم كيف يموت بشرف. استمع معلم المبارزة إلى قصته، ووافق على تعليم الزائر المسكين فن الموت، لكنه طلب إليه أولاً: أن يقدم له بعض الشاي. وبينما شرع معلم الشاي بأداء الطقوس، صاح أستاذ المبارزة بحماسة، «لا حاجة لتعلم فن الموت! الحالة العقلية التي أنت فيها الآن كافية لمواجهة أي ساموراي. عندما ترى منافسك، تخيل أنك على وشك تقديم الشاي لأحد الضيوف». بمجرد اكتمال الطقوس، كان على معلم الشاي أن يرفع سيفه بالروح المتيقظة نفسها، ثم سيكون مستعداً للموت. وافق معلم الشاي على القيام بما قاله معلمه. في اليوم التالي، ذهب لمقابلة الساموراي، الذي لم يستطع إلا أن يلاحظ تعابير الهدوء والوقار التام على وجه خصمه، وهو يخلع معطفه. اعتقد الساموراي أن معلم الشاي المرتبك هذا لا بد وأن يكون في الواقع مبارزاً ماهراً، فتوسل العفو عن سلوكه وهرع مبتعداً.

عندما تخيفنا الظروف، يميل خيالنا إلى السيطرة، ويملاً عقولنا بقلق لا حدود له. عليك أن تتحكم بخيالك، فالعقل عندما يكون مركزاً لا يتسرب إليه القلق، ولا يتأثر بخيال مفرط النشاط.

❖- القانون اليومي: مكن نفسك من التحكم بخيالك، بإجبار عقلك على التركيز على أمور بسيطة نسبياً؛ طقوس مهدئة، أو مهمة متكررة، أنت تجيدها. بهذه الطريقة، ينشأ لديك نوع من رباطة الجأش، التي تتمتع بها تلقائياً عندما يكون عقلك مستغرقاً في مسألة معينة.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 3
لا تفقد حضور عقلك وسط اضطرابات الأحداث- الإستراتيجية المعاكسة.

تخلّ عن مفاهيمك المسبقة

إذا وضعت يقطيئة فارغة على سطح الماء ولمستها، فسوف تنزلق إلى جانب واحد. مهما حاولت، لن تبقى في مكان واحد. عقل الشخص الذي وصل إلى الحالة القصوى لا يثبت على أي شيء، ولو للحظة. إنه أشبه بقطيئة فارغة، تطفو على الماء، وتُدفع من كل الجهات.

تاكوان سوهو (Takuan Sōhō). أسقف بوذي ياباني

إنّ أعظم الجنرالات، وأكثر الإستراتيجيين إبداعاً، لا يتميّزون عن سواهم لامتلاكهم المزيد من المعرفة، بل لقدرتهم، عند الضرورة، على التخلّي عن مفاهيمهم المسبقة، والتركيز بكثافة على اللحظة الراهنة؛ هذه هي الطريقة التي يُحفّز بها الإبداع، وتُسغلّ الفرص. المعرفة والخبرات والنظريات كلّها محدودة؛ لا يمكن لأيّ قدر من التفكير المسبق أن يعدّك لفوضى الحياة، للاحتمالات اللامتناهية لأيّ لحظة. وقد أطلق فيلسوف الحرب البروسي العظيم كارل فون كلاوزفيتز (Carl von Clausewitz) على هذا (الخلافاً) اسم: الفرق بين خططنا، وما يحدث بالفعل. نظراً لأنّ الخلافاً أمر لا مفرّ منه، يجب أن تكون عقولنا قادرة على مواكبة التغيير، والتكيّف مع ما هو غير متوقّع. كلّما تمكّنا من تكييف أفكارنا على نحو أفضل مع الظروف المتغيّرة، كانت ردود فعلنا تجاهها أكثر واقعيّة. وكلما استسلمنا للنظريّات الجاهزة والتجارب السابقة، كانت ردود فعلنا غير مناسبة ووهميّة. قد يكون من المفيد تحليل الخطأ الذي حدث في الماضي، ولكنّ الأهمّ من ذلك بكثير هو تطوير القدرة على التفكير في اللحظة الراهنة. وبهذه الطريقة لن نرتكب الكثير من الأخطاء لنحلّها في المستقبل.

☯️ القانون اليومي: تخيل ذهنك وكأنّه نهر: كلما زادت سرعة تدفّقه، أصبح أكثر قدرة على مواكبة الحاضر والاستجابة للتغيير.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 2
لا تحارب الحرب الأخيرة - إستراتيجية حرب عصابات العقل.

أخرجهم من سلبيتهم

من الأسهل دائماً المجادلة من الجانب السلبي - انتقاد تصرفات الآخرين، وتشريح دوافعهم، وما إلى ذلك. وهذا ما يدفع معظم الناس إلى اتخاذ هذا الخيار، لأنهم لو اضطروا إلى تقديم رؤية إيجابية حول ما يريدون في العالم، أو كيفية إنجاز مهمة معينة، فسوف يتعرضون لجميع أنواع الهجمات والانتقادات. يتطلب التأسيس لموقف إيجابي جهداً وفكراً في حين أن تقييم ما فعله الآخرون، وإيجاد كل العيوب والأخطاء فيه، يتطلب جهداً أقل. أضف إلى ذلك أنه سيجعلك تبدو صارماً وصاحب بصيرة، فالناس يسعدهم سماع أي شخص يقضي على فكرة معينة. ولكن من المغيظ جداً مواجهة مثل هؤلاء الدعاة للسلبية في نقاش أو جدال، فهم قد يهاجمونك من جميع الزوايا: يرمونك بالعبارات الساخرة والتعليقات الدنيئة، وينسجون حولك كل أنواع الأفكار الغامضة التي يمكن أن تجعلك تبدو سيئاً. إذا نزلت إلى موضعهم وحذوت حذوهم، ستصبح في نهاية المطاف مثل الملاك، الذي يكيل اللكمات في الهواء. هؤلاء المعارضون لن يدعوا لك شيئاً تهاجمهم به. (في الحرب، من الأسهل دائماً الثبات على الموقف بدلاً من تبني موقف جديد). لذا، فإن مهمتك تتمثل بإجبارهم على التخلي عن هذا الموقف بحملهم على الالتزام ببعض المواقف الإيجابية. وهكذا يصبح لديك هدف؛ فعندما يقاومونك، أو يرفضون القيام بذلك، يمكنك مهاجمتهم بسبب هذه المقاومة.

👁️ القانون اليومي: تجنب إغراء الرد والمقاومة على مستوى خصمك نفسه. عليك دائماً التحكم بشروط المعركة، ونقلها إلى الأرض التي تختارها. في تلك اللحظة من التحول، تكون أنت صاحب المبادرة، وتمتلك اليد الطولى.

روبرت غرين: «الغبي والأبله هو الذي يصادم مباشرة، بعض الأفكار الإستراتيجية».

من موقع powerseductionandwar.com, July 15, 2007

وازن بين الغايات والوسائل

تعلّم الجنرالات الحكماء عبر العصور أن يبدأوا بفحص الوسائل المتاحة لديهم، ثمّ تطوير إستراتيجيّتهم وفقاً لتلك الأدوات. كان أوّل ما يفكّرون فيه هو المعطيات؛ تركيبة جيشهم وجيش العدو، ونسبة الفرسان إلى المشاة في كلّ جيش، وتضاريس أرض المعركة، ومعنويّات قوّاتهم، وأحوال الطقس. وكان من شأن ذلك أن يمنحهم الرّكيزة الأساسيّة، ليس من أجل خطّتهم الهجوميّة فحسب، بل أيضاً من أجل الغايات التي أرادوا تحقيقها في مواجهة معيّنة، فبدلاً من تقييد أنفسهم بطريقة قتاليّة محدّدة، تجدهم يعدّلون غاياتهم باستمرار، وفقاً لوسائلهم. في المرة اللاحقة التي تطلق فيها حملة، جرّب القيام بهذا الاختبار: لا تفكّر في أهدافك الثابتة، ولا في أحلامك وأمنياتك، ولا تخطّط لإستراتيجيّتك على الورق. بدلاً من ذلك، فكّر بعمق بما تملكه، الأدوات والموادّ التي سوف تستخدمها. لا تركز على الأحلام والخطط، بل على الواقع: أنظر إلى مهاراتك الخاصّة، وأيّ ميزة سياسيّة ربّما تمتلكها، ومعنويّات قوّاتك، وكيف يمكنك استخدام الوسائل المتاحة لك بصورة مبدعة. ثمّ، انطلاقاً من هذه العمليّة، دع خطّطك وأهدافك تزدهر. لن تكون إستراتيجيّاتك أكثر واقعيّة فحسب، بل ستكون أكثر ابتكاراً وقوّة. أما أن تحلم أوّلاً بما تريد، ومن ثمّ تحاول إيجاد الوسائل للوصول إليه، فهذا ليس سوى وصفة جاهزة للإرهاق والهدر والهزيمة.

﴿القانون اليومي﴾: وازن دائماً بين الغايات والوسائل: قد تمتلك أفضل خطة لتحقيق غاية معيّنة، ولكن ما لم تمتلك الوسائل لتحقيقها، فلا قيمة لخطّتك.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 8
اختر معاركك بحرص - إستراتيجية الاقتصاد الكامل.

الإستراتيجية المجزأة

أن تضاعف النجاحات الصغيرة، يعني تحديداً أن تراكم كنزاً تلو الآخر. مع الوقت يصبح المرء غنياً من دون أن يدرك كيف حدث ذلك.

فريدريكفريدرك العظيم (Frederick the Great)

تتمثل المشكلة التي يواجهها كثيرون منّا في امتلاكنا أحلاماً وطموحات عظيمة. ونظراً لانشغالنا في المشاعر، التي تولدها أحلامنا، وفي سعة رغباتنا، فإننا نجد صعوبة كبيرة في التركيز على الخطوات الصغيرة المملّة، التي عادة ما تكون لازمة لتحقيق هذه الأحلام، ونفضّل القيام بقفزات عملاقة نحو أهدافنا. ولكن في العالم الاجتماعي كما هو الحال في الطبيعة، كلّ ما هو ضخّم وثابت ينمو ببطء. وتعدّ الإستراتيجية المجزأة العلاج الأمثل لنفاد صبرنا الطبيعيّ: فهي تجعلنا نركّز على أمر صغير وفوريّ، القزمة الأولى، ومن ثمّ كيف ومتى يمكن للقزمة الثانية أن تقرّبنا من هدفنا النهائي. إنّها تجبرنا على التفكير في إطار العملية، في سلسلة من الخطوات والأفعال المتّصلة، التي لها فوائد نفسيّة لا حصر لها مهما بلغ صغر حجمها. في كثير من الأحيان، يربكنا حجم رغباتنا ويثقل كاهلنا؛ في حين أنّ اتّخاذ هذه الخطوة الصغيرة الأولى يجعل تلك الرغبات تبدو قابلة للتحقيق. ليس ثمّة ما هو علاجيّ أكثر من الأفعال والإجراءات.

☀️- القانون اليومي: امتلك إحساساً واضحاً بالهدف، ومن ثمّ حدّد بعد ذلك الخطوات المركّبة الصغيرة. وهكذا يصبح تحقيق أحلامك أمراً سهلاً: خطوة بخطوة.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 29
خذ قضمات صغيرة - إستراتيجيات الأمر الواقع.

استفد من مخلب القطّ

غالبًا ما تتطلّب الشؤون المهمّة مكافآت وعقوبات. لا تدع سوى الخير يصدر منك، بينما يصدر الشرّ من الآخرين.

بالتاسار جراثيان

تقول الأسطورة: إنّ القرد أمسك بمخلب صديقه القطّ، واستخدمه لالتقاط الكستناء من النار، ومن ثم حصل على المكسرات التي يتوق إليها، من دون أن يؤذي نفسه. إذا كان ثمة عمل بغيض أو يميّته الناس لا بدّ من القيام به، فلا تخاطر بتأديته بنفسك، بل استعن بمخلب قطّ؛ شخص يقوم بالعمل القذر والخطير من أجلك. يمسك مخلب القطّ بما تحتاجه، ويؤذي من تحتاج إلى إيذاؤه، ويمنع تورّطك أمام الناس.

❦ القانون اليومي: دع شخصًا آخر يؤدّي دور الجلاد، أو نذير الشؤم، بينما لا تحمل أنت سوى بشائر الفرح والسرور.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون 26
حافظ على نظافة يديك.

إضرب من زوايا غير متوقعة

يتوقع الناس أن يتوافق سلوكك مع الأنماط والأعراف الشائعة، بيد أن مهمتك بصفتك خبيراً إستراتيجياً تتمثل في قلب توقعاتهم. لذلك، فاجئهم بالفوضى وعدم القدرة على التنبؤ، التي سيحاولون يأسين إبقاءها بعيداً. كان سون تزو والصينيون القدماء يرون أن القيام بعمل استثنائي لن يكون له تأثير يذكر، ما لم يشبه الإعداد له الإعداد لحدث عادي. عليك أن تمزج بين الاثنين لتعدل توقعات خصمك، ببعض المناورات العادية السخيفة، وهو نمط مريح، سوف يتوقعون منك اتّباعه بعد ذلك. وعندما يصبح العدو مستسلماً بما فيه الكفاية، وجه إليه ضربة استثنائية؛ عرضاً لقوة مذهلة من زاوية جديدة تماماً. ونظراً لأن الضربة وضعت في إطار عادي متوقع، فإن تأثيرها يكون مضاعفاً.

💡 القانون اليومي: اعمل وفقاً لإيقاعاتك الخاصة، مكيّفاً إستراتيجياتك مع خصوصياتك، وليس العكس. إن رفض اتّباع الأنماط الشائعة، سيجعل من الصعب على الناس تخمين خطواتك التالية.

روبرت غرين، «ما الذي يمكن لمحمد علي كلاي أن يعلمنا عن النجاح والحياة الواقعية».

صحيفة الأبرزيرفر 2015/7/22

اجعلهم يكشفون عن نواياهم

عندما تشتبه لسبب ما؛ أن شخصاً يخبرك خبراً كاذباً، تصرف كما لو كنت تصدق كل كلمة يقولها. سيخجعه ذلك على الإمعان في الكذب؛ سوف ينجر في ادعاءاته، وفي نهاية المطاف يفضح نفسه.

آرثر شوبنهاور (Arthur Schopenhauer)، فيلسوف ألماني

في عالم السطوة، يتمثل هدفك في تحقيق درجة من التحكم في الأحداث المستقبلية. من هنا، فإن جزءاً من المشكلة التي تواجهها يتمثل في أن الناس لن يطلعوك على جميع أفكارهم ومشاعرهم وخططهم، فهم يتحكمون بما يقولون، ومن ثم فإنهم غالباً ما يخفون الأجزاء الأكثر أهمية من شخصيتهم؛ نقاط ضعفهم، دوافعهم الخفية، هواجسهم. والنتيجة هي عجزك عن التنبؤ بتحركاتهم، وجهلك الدائم بمخططاتهم. أمّا الحيلة فتتمثل بإيجاد وسيلة للتحقيق معهم، لمعرفة أسرارهم وخباياهم، من دون إخبارهم بما تسعى إليه. كان السياسي الفرنسي تاليران (Talleyrand) أحد أعظم ممارسي هذا الفن؛ إذ كان يمتلك قدرة خارقة على انتزاع الأسرار من الناس في محادثات مهذبة، وقد كتب عنه أحد معاصريه، البارون دي فيترول (Baron de Vitrolles): «تميّزت محادثاته بالذكاء واللفظ، فقد أتقن فن إخفاء أفكاره أو خبثه تحت غطاء شفاف من التلميحات، أو العبارات التي تحمل معاني تتجاوز ظاهرها. لم يكن يقحم شخصيته الحقيقية إلا عند الضرورة». ويكمن سرّ نجاح تاليران هنا في قدرته على كبح نفسه في أثناء المحادثات وحمل الآخرين على التحدث إلى ما لا نهاية عن أنفسهم، وكشف نواياهم وخططهم عن غير قصد.

🔗 القانون اليومي: اقم نفسك في المحادثات. ودع الآخرين يتكلمون إلى ما لا نهاية.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 14
تظاهر بأنك صديق، وتصرف كجاسوس.

انشر أكبر قدر من الفوضى

أعلى درجات التمييز لا تكون بتحقيق مئة انتصار في مئة معركة؛ بل تكون بإخضاع جيش العدو من دون خوض أي معركة على الإطلاق.

سون تزو (Sun Tzu)

ليتمكّن من استشعار نواياك، يستند عدوك إلى قدرته على قراءتك. لذا يجب أن تهدف مناوراتك إلى استحالة ذلك بالنسبة إليه، فترسله في مطاردة عبثية، تشبه مطاردة الإوز البري للحصول على معلومات لا قيمة لها، بحيث يلفّ الغموض الطريقة والاتجاه اللذين ستهاجم بهما.

❖ القانون اليومي: كلما عظمت قدرة الناس على فهمك، زرعت مزيداً من الفوضى في كيانهم.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 20
تظاهر أمامهم بالضعف - إستراتيجية الجاهزية للحصاد.

طور حاسّة أناملك

لا يعتمد حضورك الذهنيّ على قدرة عقلك في مساعدتك في المواقف الصعبة فحسب، بل يعتمد أيضًا على السرعة التي يحدث بها ذلك، فالانتظار حتّى اليوم التالي لاختيار الفعل الصحيح، الذي يجب القيام به ليس تصرفًا مناسبًا على الإطلاق. «السرعة» هنا تعني الاستجابة للظروف بسرعة واتخاذ قرارات سريعة، وغالبًا ما يُنظر إلى هذه القدرة على أنّها نوع من أنواع الحدس، أو ما يسمّيه الألمان «Fingerspitzengefühl» (حاسّة الأنامل). كان إروين روميل (Erwin Rommel) الذي قاد حملة الدبابات الألمانية في شمال إفريقيا خلال الحرب العالمية الثانية، يمتلك حاسّة أنامل رائعة، إذ كان يستطيع استعشاش متى ومن أيّ اتجاه سوف يهاجم الحلفاء. لم يكن يدرس رجاله ودبّاباته وطبيعة الأرض والعدوّ فحسب، بل كان يتغلغل إلى أعماقهم، ويفهم الروح المعنويّة التي تحرّكهم، وما الذي يحفّزهم. بعد أن يكون إحساسه حول هذه الأمور ببطء وحذر في المعركة، كان يدخل في حالة عقلية لا يضطر معها إلى التفكير بوعي في الموقف. مجمل ما حدث معه كان يسري في عروقه، في أنامله؛ فقد كان يمتلك حاسّة الأنامل. سواء أكان عقلك مثل روميل أم لا، ثمة أمور يمكنك القيام بها لكي تساعدك في الاستجابة بصورة أسرع، وتحفّز لديك هذا الإحساس الغريزيّ، الذي تمتلكه جميع الحيوانات. ستتيح لك المعرفة العميقة بطبيعة الأرض معالجة المعلومات بصورة أسرع من عدوّك، الأمر الذي يشكّل ميزة هائلة. إنّ الإحساس بروح الرجال والعتاد، واختراق أعماقهم بدلًا من النظر إليهم من الخارج، سيساعد في وضعك في إطار عقلي مختلف، أقلّ وعيًا وإكراهًا، وأكثر لا وعيًا وحدسًا.

❦ القانون اليومي: عود عقلك على اتخاذ قرارات سريعة. ثق بحدسك. ويمكنك تطوير ذلك بمعرفة كل التفاصيل في أي موقف بدقّة متناهية.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 3

لا تفقد حضور عقلك وسط اضطرابات الأحداث - الإستراتيجية المعاكسة.

تراجع لتكتسب رؤية أفضل

أن تبقى منضبطاً وهادئاً في أثناء انتظار ظهور الفوضى بين صفوف العدو، فهذا هو فنّ ضبط النفس.

سون تزو

المشكلة التي نواجهها جميعاً في موضوع الإستراتيجية، وفي الحياة، هي أنّ كل واحد منّا فريد من نوعه، ويتفرد في شخصيته. كما أنّ ظروفنا فريدة من نوعها؛ إذ لا يتكرّر فعلياً أيّ موقف من المواقف. ولكننا لا ندرك في معظم الأحيان ما يميّزنا عن سوانا، أو بعبارة أخرى، من نحن حقاً. نحن نستمدّ أفكارنا من الكتب والمعلّمين وجميع أنواع التأثيرات غير المباشرة، ونستجيب للأحداث بطريقة رتيبة وآلية بدلاً من محاولة فهم اختلافاتها. كما أنّنا في تعاملنا مع الآخرين، نتأثر بسهولة بنشاطهم ومزاجهم. كلّ هذا يوجد نوعاً من التشوش، ويجعلنا نخفق في رؤية الأحداث على حقيقتها؛ ونخفق في التعرف على أنفسنا. بصفتك إستراتيجياً، فإنّ مهمّتك بسيطة: أن تعرف الفروق بينك وبين الآخرين، أن تفهم نفسك ومن هم في صفّك، وأن تفهم أعداءك بقدر ما تستطيع، وأن ترى الأحداث من منظور أوسع، وترى الأمور على حقيقتها. في صخب الحياة اليومية، هذا ليس بالأمر السهل. في الواقع، لا يمكن أن تأتي القدرة على القيام بذلك، إلّا من معرفة متى وكيف تتراجع. إذا كنت تتقدّم وتهاجم باستمرار، وتردّ دائماً على الناس بانفعال، فلن يتسنى لك الوقت لتكوين منظور جيّد. ستكون إستراتيجياتك ضعيفة وآلية، وتستند إلى الأمور التي حدثت في الماضي أو لشخص آخر. ستجد نفسك أشبه بالقرود، تقلّد بدلاً من أن تبتكر.

☯️ القانون اليومي: التراجع لا يظهر الضعف بل القوة. إنّهُ أمر يجدر بك القيام به بين الحين والآخر، لتكتشف ذلك، وتناهى بها عن التأثيرات المبدئية.

إستراتيجية الحرب الـ 33، الإستراتيجية 11

المقايضة بين الزمان والمكان: إستراتيجية عدم الاشتباك.

ابتعد عن الزوايا

في معظم ألعاب الطاولة - الشطرنج، أو لعبة جو (Go)، أو ويكي الصينية (Wei Chi)، أو طاولة الزهر، وما إلى ذلك، تشير الزوايا للهزيمة والموت. وهذه الزوايا نجدها أيضًا على مستويات أعلى وأكثر تجريداً، فأنت الآن، في مهنتك أو علاقاتك أو معاركك التي تواجهها، قد تحشر نفسك في الزاوية. وتكمن المشكلة في أنك نادراً ما تعي ذلك في أثناء حدوثه، لأنك غالباً ما تقع في الفخ عن غير قصد، عندما تكون شديد الحماسة والانفعال، أو تشعر بأنك معني ومنخرط بالأمر، وتتحرّك في اتجاه معين، أو أنك قد توصلت إلى حلّ مشكلة. هناك دائماً طرق للخروج من الفخ، بالمعنى التكتيكي، لكن المسار الأكثر حكمة هو أن تصبح إستراتيجياً بحسب مفهوم سون تزو للمصطلح. ما يهم في عالم سون تزو ليست مواقف القوة والسلطة، ولكنّ المواقف التي لديك فيها خيارات، تحمل في طياتها قوة محتملة. على المستوى الوظيفي، على سبيل المثال، أنصح الناس دائماً بالتطلّع إلى الأمام، والانفتاح على ما يطرأ من تغييرات في الاتجاهات؛ فالوظيفة التي تبدو رائعة الآن قد تتحوّل بسرعة إلى كابوس، إذا كنت لا ترى الزوايا المحتملة، التي يمكن أن تجد نفسك فيها. أنا أعلم ذلك، لأن العمل في هوليوود الذي أغراني من حيث الأجر، جعلني أحشر نفسي في مثل هذه الزاوية. ولم أتمكن من الخروج من الفخ إلا بالتفكير في المستقبل البعيد، والتخطيط لاتّجاه مختلف تماماً في حياتي. بدلاً من السعي إلى أن أصبح كاتب سيناريو، وهي وظيفة محصورة بلا شكّ، سعت إلى تأليف كتب حول موضوعات أثارت حماسي، وقدّمت إمكانيات لا حصر لها للمضيّ قدماً في هذا الاتّجاه أو ذاك، وحتى العودة إلى كتابة السيناريو، إذا أردت ذلك، ولكن بشروطي الخاصة.

القانون اليومي: يفكر الإستراتيجيون بصورة مختلفة عما اعتاد عليه كثيرون، حيث يتمحور كثير من نشاطهم حول التحرك نحو الهدف. هذا هو التفكير المباشر. ما تحتاجه هو أن تهدف دائماً إلى توسيع خياراتك لمزيد من السلطة والحركة.

لا تتمسك بالماضي

وهكذا فإن انتصارات المرء في المعركة لا يمكن تكرارها، لأنها تتشكل استجابة للظروف المتغيرة باستمرار.

سون تزو

ما يقيّد الأفراد وكذلك الدول هو العجز عن مواجهة الواقع، وعن رؤية الأمور على حقيقتها. ومع تقدّمنا في السنّ، نصبح أكثر تجذّرًا في الماضي، وتسيطر علينا العادات، ويتحوّل كلّ عمل نجح معنا سابقًا إلى عقيدة، وإلى قوقعة تحميننا من الواقع، ويحلّ التكرار محلّ الإبداع، ونادرًا ما ندرك أنّنا نفعل ذلك، لأنّه يستحيل بالنسبة لنا تقريبًا أن نرى حدوث ذلك في عقولنا. ثمّ، فجأة، نصادف شابًا طموحًا من طراز نابليون، شخص لا يحترم التقاليد، ويحارب بطريقة جديدة. عندها فقط نرى أنّ طرقنا في التفكير والردّ قد عفا عليها الزمن، فاستمرار نجاحاتك السابقة في المستقبل ليس أمرًا مسلمًا به. في حقيقة الأمر، إنّ أكبر عقبة لديك هي نجاحاتك السابقة: كلّ معركة تختلف عن سواها، وكذلك كلّ حرب، ولا يمكنك الافتراض أنّ ما نجح في الماضي سينجح اليوم.

☯️- القانون اليومي: فكّر في العقل على أنّه نهر: كلما تدفّق على نحوٍ أسرع، كان أقدر على مواكبة الحاضر والاستجابة للتغيير. الوسوس والتجارب السابقة (سواء أكانت صدمات أم نجاحات) هي أشبه بالصخور أو الطين في مجرى هذا النهر.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 2
لا تحارب الحرب الأخيرة - إستراتيجية حرب عصابات العقل.

إمنح نفسك مساحة للمناورة

إن أي مشروع، سواء أكان فنياً أم مهنيًا أم علميًا، هو أشبه بخوض معركة. ثمة منطق إستراتيجي معيّن للطريقة التي تواجه بها مشكلة، أو تشكّل عملك، أو تتعامل مع الاختلاف والتناقض بين ما تريد وما تحصل عليه. وغالبًا ما ينطلق المخرجون أو الفنانون من أفكار رائعة، ولكن في مرحلة التخطيط يفرضون نوعًا من القيود على أنفسهم، مثل سيناريو صارم يجب اتّباعه، وشكل محدّد يجب التأقلم معه، بحيث تفقد العمليّة نفسها عنصر المتعة. لا يبقى ثمة ما يمكن استكشافه في عمليّة الإبداع نفسها، فتبدو النتيجة النهائية بلا روح، ومخيّبة للأمال. في المقابل، قد يبدأ الفنانون بفكرة فضفاضة تبدو واعدة، ولكن تكاسلهم وعدم انضباطهم يمنعهم من إعطائها هيئة وشكلًا؛ فهم ينشئون فضاءً واسعًا ولكنه غامض وملتبس بحيث لا يتماسك شيء مع شيء آخر في نهاية المطاف. يكمن الحلّ في التخطيط، وفي امتلاك فكرة واضحة عمّا تريد، ومن ثمّ بوضع نفسك في فضاء مفتوح ومنح نفسك خيارات للعمل وفقها. هذا يعني عدم إثقال كاهلك بالتزامات، من شأنها أن تحدّ من خياراتك، ويعني عدم اتّخاذ مواقف لا تترك لك مكانًا تلجأ إليه. إنّ الحاجة إلى الفضاء هي حاجة نفسية، بقدر ما هي ماديّة: يجب أن يتحرّر عقلك من القيود، لتبتكر شيئًا يستحقّ العناء.

﴿القانون اليومي﴾: أنت دائماً بحاجة إلى فضاء مفتوح، لا إلى مواقف جامدة أبداً. عليك أن تدير الموقف، ولكن اترك مساحة للفرص غير المتوقعة والأحداث العشوائية.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 20
تظاهر أمامهم بالضعف - إستراتيجية الجاهزية للحصاد.

خطّ حتى النهاية

السبب الأكثر شيوعاً لأخطاء الناس هو خوفهم الشديد من الأخطار الحالية، وعدم خوفهم الكافي من الأخطار البعيدة.

الكاردينال الفرنسي جان-فرانسوا دي غوندي Jean-François-Paul de Gondi (كاردينال دي ريتز)

لو استطلعنا رؤية الأخطار البعيدة التي تلوح في الأفق، في أثناء تشكّلها، كم من الأخطاء كنّا سنتجنّب. وكم من الخطط كنّا سنلغيها على الفور، لو أدركنا أنّنا نتجنّب خطراً صغيراً، حتى لا نقع في خطر أكبر، فالتقدير الأكبر من القوة والسلطة لا يأتي ممّا تفعله، بل ممّا تتجنّبه؛ التصرفات المتهوّرة والحمقاء التي تمتنع عنها قبل أن توقعك في ورطة. خطّط بالتفصيل قبل أن تتصرّف. لذلك، لا تدع الخطط المشوّشة تقودك إلى المتاعب، واعلم أنّ النهايات التعيسة أكثر شيوعاً من النهايات السعيدة، فلا تتأثر بالنهاية السعيدة التي ينسجها خيالك.

☞ القانون اليومي: اسأل نفسك حول كلّ عمل محتمل: هل سيكون له عواقب غير مقصودة؟ وهل سأتأثر به أعداء جدداً؟ هل يمكن لشخص آخر أن يسرق جهدي؟

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 29
خطّط دائماً حتى النهاية.

لا تحصر نفسك في قالب محدّد

إنّ أفضل تشكيل للجيش هو عندما ينعدم شكله، فالانتصار في الحرب ليس عملية متكرّرة، بل تنكيّف على الدوام... القوّة العسكرية ليس لها تشكيل ثابت، كما أنّ الماء ليس له هيئة ثابتة؛ القدرة على تحقيق النصر بالتغيير والتكيّف تبعاً للخصم تسمّى العبقريّة.

سون تزو

كلّ شيء في الحياة يعتمد على الظروف التي أنت فيها؛ هذا هو السبب في أنّ القاعدة الأخيرة في كتاب قوانين القوة الـ 48 هي «لا تتجمّد في قالب محدّد»؛ تعني هذه الفكرة أنّ أعلى شكل من أشكال القوّة والإستراتيجية هي عندما تكون عديم الشكل مثل الماء. في هذا الفصل، سوف أتناقض مع كتابي بالكامل، وأقول بصفة أساسيّة: ليس ثمة قوانين. عليك أن تكون حاضرًا في اللحظة الراهنة، وتفهم الظروف التي أنت فيها. ويعني التكيّف مع كلّ ظرف جديد أن تتعلّم رؤية الأحداث بأمّ عينيك، وأن تتجاهل في معظم الأوقات النصائح التي يملئها عليك الناس باستمرار. وهذا يعني أن تتخلّص في نهاية المطاف من القوانين التي يعظ بها الآخرون، والكتب التي تحدّد لك ما عليك فعله، والحكم التي ينصح بها كبار السنّ، فقد كتب نابليون: «إنّ القوانين التي تحكم الظروف القديمة تلغيها الظروف الجديدة»، ما يعني أنّ عليك تقييم كلّ موقف جديد بنفسك.

👉 القانون اليومي: اعلم أنّ ليس ثمة شيء مؤكّد في الواقع، وليس ثمة قانون أو إستراتيجية ثابتة. وأفضل طريقة لحماية نفسك، هي أن تبقى كالماء متدفّقًا وعديم الشكل. لا تراعن أبدًا على الاستقرار، أو دوام الأحوال، فكلّ شيء يتغيّر.

روبرت غرين: الإقتان والبحث،

حديث مع مايكل غيرفاس 2017/1/25.

لا تتجاوز ما خطت له

أخطر اللحظات هي لحظات الانتصار

نابليون بونابرت

يكن جوهر التفكير الإستراتيجي في التحكّم في ما سيأتي، ويمكن لنشوة النصر أن تخلّ بقدرتك على هذا التحكّم بطريقتين: أولاً، أنت تعزو نجاحك لنمط معيّن، فتميل إلى محاولة تكراره، وتحاول أن تستمرّ في التحرك في الاتجاه نفسه، من دون النظر في ما إذا كان هذا هو الاتجاه الأفضل لك. ثانياً، النجاح قد يفقدك صوابك، ويصيبك بالحماسة والانفعال. عندما تشعر بأنك بمنأى عن الخطر، فإنك تقوم بتحركات عدوانية، قد تقضي في النهاية على الانتصار الذي حقّقته. الدرس هنا بسيط: يغيّر الأقوياء إيقاعاتهم وأنماطهم، ويغيّرون مسارهم، ويتكيّفون مع الظروف، ويتعلّمون الارتجال؛ بدلاً من ترك نشوة النصر تدفعهم إلى الأمام، فإنهم يتراجعون خطوة إلى الوراء، ويفكّرون في وجهتهم. يبدو الأمر كما لو أنّ مضاداً لنشوة الانتصار يسري في عروقهم، ويسمح لهم بالتحكّم بانفعالاتهم، وكبح تفكيرهم عندما يحققون النجاح. إنهم يقفون بثبات، ويمنحون أنفسهم مساحة للتفكير في ما حدث، ويفحصون الدور الذي لعبته الظروف والحظّ في نجاحهم. وكما يقولون في مدرسة الفروسية: يجب أن تكون قادراً على لجم نفسك، قبل أن تتمكّن من لجم حصانك.

❦ القانون اليرمي: غالباً ما تكون لحظات الانتصار هي أخطر اللحظات. لا تدع النجاح يفقدك صوابك. فلا يوجد بديل عن الإستراتيجية والتخطيط الدقيق. حدّد هدفاً لنفسك، وعندما تصل إليه، توقّف.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 47
لا تذهب إلى أبعد من الهدف الذي خطت له - عندما تنصّر، تعلّم متى تتوقف.



الذات العاطفية

التصالح مع جانبنا المظلم

منذ آلاف السنين، كان قدرنا أن نتلمس طريقنا في الظلام إلى حد كبير، لفهم أنفسنا وطبيعتنا الخاصة. لقد تخبطنا تحت تأثير كثير من الأوهام، في ما يخص أصل الكائن البشري، متخيلين أننا نزلنا بطريقة سحرية من مصدر إلهي، من الملائكة، بدلاً من أن نتحدّر من الرئيسات. لقد وجدنا كل الدلائل التي تشير إلى طبيعتنا البدائية، وأصولنا الحيوانية مؤلمة للغاية، وينبغي إنكارها وقمعها، وغطينا دوافعنا المبهمة بكل أنواع الأعداء والتبريرات، بحيث يسهل على بعض الناس الإفلات من أبغض السلوكات. ولكننا أصبحنا أخيراً في موقع يمكننا فيه التغلب على مقاومتنا للحقيقة، حول كُنْهنا بواسطة الكمّ المعرفي الهائل المتراكم لدينا اليوم عن الطبيعة البشرية. سيساعدك شهر أكتوبر على التصالح مع الطبيعة البشرية، وتقبّل فكرة وجود أنماط خارجة عن إرادتك، وفهم جذورك البدائية كي لا تدمرك.

على مدى سنوات عدّة بعد نشر كتاب قوانين القوّة الـ 48، تلقّيت آلاف الرسائل الإلكترونية من القراء، الذين لجأوا إليّ لطرح مشكلاتهم. كما اتّصل بي مئات الأشخاص، الذين أرادوا استشارة فردية لحلّ مشكلاتهم.

بعد أن فكّرت ملياً بهذه التجارب وبتجارب الخاصة مع أشخاص أعرفهم، توصّلت إلى الاستنتاج الآتي: نحن البشر نمتلك سرّاً صغيراً قذراً؛ إنّه سرّ لا علاقة له بالحياة الجنسية أو النزوات أو ما شابه ذلك من الأمور المثيرة، بل إنّ السرّ هو أننا جميعاً، إلى حدّ ما، نشعر بالألم. وهذا الألم لا نناقشه، أو حتّى نفهمه، أمّا مصدره فهو أشخاص آخرون.

ما أعنيه هو علاقاتنا مع الناس، الذين يكونون في كثير من الأحيان مخبئين لآمال وسطحيين، وغير مُرضين. ويأتي ذلك في شكل علاقات وروابط غير عميقة جداً بيننا وبين أولئك الذين نعدهم أصدقاءنا، الأمر الذي يؤدي إلى الكثير من الشعور بالعزلة. كما يأتي في شكل خيارات سيئة للزملاء والشركاء، الأمر الذي يؤدي إلى هذا الكم من الصراعات وحالات الانفصال الفوضوية. إنه يأتي من السماح لبعض النرجسيين السامين بالدخول إلى حياتنا؛ وهذا من شأنه أن يؤدي إلى جميع أنواع الصدمات العاطفية، التي قد يستغرق تجاوزها سنوات، هذا إن تمكنا من ذلك. كما أنه يأتي من عجزنا عن إقناع الناس، أو تحريكهم، أو التأثير فيهم، أو إثارة اهتمامهم بأفكارنا، وهو ما يولد مشاعر الإحباط والغضب.

نحن كائنات اجتماعية في الصميم، ونقيم علاقات اجتماعية مختلة، توقعنا في جميع أنواع المشكلات، وتؤدي بنا إلى الاكتئاب، وإلى تكرار الأفكار الوسواسية، والعجز عن التركيز على عملنا، وإلى اضطرابات في الأكل، وحتى إلى الإصابة بأمراض جسدية، مثل أمراض القلب. نحن لا نرى سوى الظواهر السطحية؛ الشعور بالوحدة أو الاكتئاب أو العلة الجسدية. ولكننا لا نرى المصدر الأساسي، وقد لا ندرك أحياناً أننا نعانى من الوحدة.

في العام 2012، وبينما كنت أؤلف كتاب (الإتيقان)، عزمت بعده على تأليف كتاب لمساعدة الناس في التعامل مع آلامهم العميقة، والتغلب عليها، إذ شعرت أن الكثير من قرائي يعبرون لي عن ذلك. ولكنني لم أشأ وضع كتاب على غرار كتب المساعدة الذاتية الغبية المعتادة، التي تطرح أمامك صيغاً بسيطة، وتتحفك بعبارات تتعلق بكيفية التعايش مع الناس، بل أردت وضع كتاب على غرار ما أحاول دائماً القيام به؛ كتاب يدخل إلى أعماقك، ويغير طريقة تفكيرك بالعالم حولك، ويغير فعلياً نظرتك للناس وللعالم.

ومع وضع هذا الهدف «المتواضع» في الحسبان، تساءلت كما أفعل دائماً عندما أؤلف كتاباً: ما مصدر هذا الألم؟ ما مصدر هذه المشكلة؟ والجواب الواضح: هو أن ملاحظتنا للأشخاص من حولنا سيئة جداً بوجه عام. كما أننا لا نجيد الاستماع؛ لقد بتنا منغمسين جداً في هواتفنا الذكية وتقنياتنا، بحيث فقدنا القدرة على الانتباه. وعندما ننتبه، نسقط عواطفنا ورغباتنا الخاصة على الناس، أو نتسرع جداً في الحكم عليهم وتصنيفهم: هذا الشخص صالح، وهذا شرير؛ هذا محبوب، وهذا مقيت.

عندما لا نرى سوى جانب صغير من طبيعة الأشخاص، فإننا بكل تأكيد سوف نسيء فهمهم، ونسيء الحكم عليهم؛ الأمر الذي يفضي إلى الوقوع في كل أنواع المشكلات، وإلى اتّخاذ قرارات سيئة، وإستراتيجيات سيئة.

إذا كان هذا ما يشكّل مصدر مشكلاتنا، فالحلّ يكمن في أن نعمل جميعاً على مجرّد تحسين ملاحظتنا للآخرين، واستماعنا إليهم، وهو ما تنادي به الكثير من كتب المساعدة الذاتية، التي تتعامل مع الموضوع، ولكنني لم أجد هذه الإجابة مُرضية البتّة. وهذا ليس المكان الذي أردت الانطلاق منه.

فكرت ملياً بالأمر، وقرّرت أن أطرح سؤالاً مختلفاً: هل توجد لحظات في حياتنا نشعر فيها بالفعل بأننا مختلفون؟ لحظات نولي فيها بالفعل اهتماماً عميقاً للناس؟ نلاحظهم فيها بالفعل؟ وقلت نعم، يوجد ثمة لحظات.

بداية، بصفتنا أطفالاً؛ فالأطفال هم أساتذة في ملاحظة الناس، ويتناغمون بشدّة مع انفعالات والديهم وحالاتهم المزاجيّة، إذ إن بقاءهم على قيد الحياة يعتمد على ذلك. ويكره الأشخاص المخادعون الأطفال، لأنهم قادرون على كشف كذبهم وزيفهم. عندما كنّا أطفالاً كنّا جميعاً نتمتع بالقدرة على ملاحظة الآخرين ومراقبتهم. وتتضاعف حواسنا عندما نساfer إلى بلد أجنبيّ، حيث يبدو كل شيء غريباً وغير مألوف، فنولي اهتماماً أكبر للناس، لأنهم يبدوون مختلفين جداً، ونحن نرغب في أن نفهمهم. أضف إلى ذلك، عندما نبدأ وظيفة جديدة، ونكون متوتّرين نوعاً ما، فإننا نولي اهتماماً لجميع ديناميكيّات القوى الصغيرة الجارية. ومن البديهيّ أيضاً، عندما نقع في حبّ أحد الأشخاص أن نولي اهتماماً كبيراً به. ونحاول التقاط كل إشارة أو تفصيل صغير يصدر عنه يدلّ على محبّته لنا، وعلى طبيعته، وكيف تبدو شخصيّته. وأخيراً، من الغريب، عندما نقرأ رواية جيّدة بالفعل، أو نشاهد فيلمًا رائعًا، أن تبهرنا الشخصيّات التي ابتكرها شخص ما، لدرجة أنّنا نريد الدخول إلى عالمهم.

ما القاسم المشترك بين كلّ هذه الخبرات؟ في تلك اللحظات، تكون رغباتنا معنيّة وضالعة بالأمر؛ نشعر بالحماسة والفضول، وبالحاجة إلى الاهتمام بالناس، حتّى إنّ حياتنا قد تعتمد على ذلك. وعندما تتملّكنا الإثارة والفضول ونشعر بالحاجة، تنبض أعيننا فجأة بالحياة. وإذ بنا نراقب ونلاحظ الناس، وندخل إلى أعماقهم. وفي تلك اللحظات، يكون هناك قدر أقلّ من الأنّا، فنحن نخرج من عالمنا وذواتنا إلى عالم الآخرين.

في العادة، نحن لا نشعر هكذا، بل إن درجة اهتمامنا بالأشخاص من حولنا تكون في الواقع منخفضة. يؤسفني أن أقول ذلك، ولكن هذا صحيح؛ فالأشخاص الذين نتعامل معهم يوميًا هم بالنسبة لنا أشخاص مألوفون جدًا، ولا يثيرون حماسنا، ونشعر أن أفكارنا الخاصة وعالمنا الخاص أكثر إثارة للاهتمام منهم، ولدينا من الاحتياجات والمشكلات الخاصة ما يحتاج إلى معالجة.

وأخيرًا، حسمت أمري: ماذا لو وضعت كتابًا يبيدك إلى الحالة التي اعترتك في تلك اللحظات؟ ماذا لو أشعرتك بأنك عدت طفلًا صغيرًا؟ أو بأنك تعيش تلك اللحظات التي كنت فيها في حالة حب، أو سافرت فيها إلى بلد أجنبي، أو غمرتك الحماسة والفضول، وأردت حقًا استكشاف عقول الأشخاص من حولك؟

هذا من شأنه أن يغيّر كل شيء؛ فالأمر لن يتطلب أن تتخيّل فجأة أنك كنت تحسن الاستماع إلى الآخرين وتلاحظهم، بل سوف تحسن فعليًا الاستماع إليهم وتلاحظهم.

كيف يمكنني صناعة هذا النوع من السحر؟ باصطحابك كقارئ وقيادتك إلى أعماق العوالم الداخلية للأشخاص من حولك، بجعلك ذلك ترى ما هي تخيلاتهم ونزواتهم، وكيف تبدو حياتهم من الداخل.

باعتقادي أن الأشخاص الذين تتعامل معهم هم أكثر إثارة للاهتمام وتعقيدًا وغرابة ممّا تتخيّل. قد تظن أن عليك السفر إلى بعض المناطق الأجنبية أو مشاهدة أفلام مثيرة لإيجاد أشخاص يثيرون اهتمامك. كلا، إن مندوب المبيعات لدى تلك الصيدلية أو سواه، لديهم في الواقع حياة خاصة عميقة وغنيّة، وهم أشخاص رائعون، ولكنك فقط لا تدرك ذلك.

إذًا، كيف سيتسنى لي القيام بذلك؟ كيف سأجعلك تفهم الناس بدلًا من أن تدعهم يسبّبون لك الألم؟ بالانغماس في دراسة الطبيعة البشرية. وكما قلت، سوف أغيّر نظرتك للناس من الداخل إلى الخارج، وبمجرّد أن أوصلك إلى هذا الحد، لن ترغب أبدًا في العودة إلى حيث كنت سابقًا.





تشرين الأول / أكتوبر

القانون الأساسي للطبيعة البشرية

لنبدأ بالقانون الأساسي للطبيعة البشرية: إذا كان عليّ أن أتحدث عن طبيعة هذا القانون، فإنه يتمثل في إنكار وجود طبيعة بشرية لدينا، وإنكار خضوعنا لقوى هذه الطبيعة. كل واحد منّا يعدّ نفسه شخصاً عقلياً، وغير عدائيّ، ولا يشعر بالحسد، وليس نرجسياً، المشكلة دائماً لدى الطرف الآخر؛ إنهم هم الجمهوريون، أو الإسبرطيون، أو الإثيوبيون، وهم الذين يتّصفون باللاعقلانيّة والعدائيّة. أمّا أنا، فلا. الحقيقة هي أننا جميعاً تطوّرنا من الأصل نفسه، من العدد الصغير من الناس نفسه. أدمغتنا في الأساس هي نفسها، وتركيبتنا متشابهة؛ نحن نخبر العالم، عاطفياً، بالطريقة نفسها التي اختبر بها الصيادون العالم، ولم يتغيّر شيء يذكر بهذا المعنى، فإذا كنّا جميعاً نتحدّر من الأصل نفسه، لمَ سيكون هناك عدد قليل فقط من الناس عدوانيون أو غير عقلانيين؟ في الحقيقة، نحن جميعاً متشابهون.

☀️ القانون اليومي: تقبل طبيعتك التي تتشارك فيها مع الآخرين. توقف عن فصل نفسك عنهم بصفتك شخصاً مميزاً أو متفوّقاً.

قوانين الطبيعة البشرية: مقابلة مع روبرت غريت.

dailystoic.com, October 23/10/2018



تشرين الأول / أكتوبر

لا شيء أقوى من الطبيعة البشرية

لن يصبح الإنسان أفضل ما لم تُره طبيعته.

أنطون تشيخوف (Anton Chekhov)، كاتب روائي روسي

قد يراودك التفكير بأن هذه المعرفة بالطبيعة البشرية قديمة نوعاً ما. وقد تعتقد أننا في النتيجة تطوّرنا جداً، وتقدّمنا على الصعيد التقني، ونتقدّم اليوم على نحو تصاعديّ، وأصبحنا متوّرين علمياً؛ لقد تجاوزنا جذورنا البدائية، ونحن بصدد صياغة طبيعتنا من جديد. ولكن الحقيقة هي في الواقع عكس ذلك؛ فلم يسبق لنا أن كنّا تحت تأثير الطبيعة البشرية وسلطانها وإمكاناتها التدميرية أكثر ممّا نحن عليه اليوم. وبتجاهلنا لهذه الحقيقة، فإنّنا نلعب بالنار. ما عليك سوى أن تنظر كيف ازداد نفاذ صبرنا وانفعالاتنا عبر وسائل التواصل الاجتماعيّ، حيث تجتاحنا التأثيرات الفيروسية باستمرار، وحيث يكون القادة الأكثر تلاعباً قادرين على استغلالنا والتحكّم بنا. أنظر إلى العدوانيّة التي تُعرض علانية اليوم في العالم الافتراضيّ، إذ بات من الأسهل بكثير التعبير عن جوانبنا المظلمة بلا عواقب. لاحظ كيف أنّ ميلنا لمقارنة أنفسنا بالآخرين، وشعورنا بالحسد، وبحثنا عن المكانة عن طريق لفت الانتباه لم يتعمّق إلّا مع قدرتنا على التواصل بسرعة بالغة مع كمّ هائل من الأشخاص. وأخيراً، أنظر إلى ميلونا القبلية وكيف وجدت تلك الميلول اليوم البيئة المثالية لتنشط؛ إذ بات بوسعنا إيجاد مجموعة متجانسة تشبهنا، وتعزّز آراءنا القبلية في غرفة افتراضية، تتردّد فيها الآراء نفسها، مشيطنة كلّ غريب، الأمر الذي يؤدي إلى نوع من الترهيب للعامة. وقد ازدادت كثيراً احتمالات حدوث فوضى ناجمة عن الجانب البدائيّ من طبيعتنا. ولكن الأمر بسيط: فالطبيعة البشرية أقوى من أيّ فرد، ومن أيّ مؤسسة أو اختراع تكنولوجي وينتهي بها الأمر إلى تشكيل ما نصنعه لتعكس نفسها وجذورها البدائية؛ إنّها تحرّكنا مثل البنادق، فلتحمّل مسؤوليّة تجاهلك لهذه القوانين.

❦ القانون اليومي: إنّ رفضك للتصالح مع الطبيعة البشرية يعني ببساطة: أنّك تحكم على نفسك بأنماط خارجة عن إرادتك، وبمشاعر يسودها الارتباك والعجز.

قوانين الطبيعة البشرية،

المقدمة.



تشرين الأول / أكتوبر

الحكمة في داخلك

ما أخشاه ليس إستراتيجية العدو، بل أخشى أخطأنا.

بريكليس (Pericles)، سياسي يوناني قديم

وفق تصوّر بريكلّيس، فإنّ العقل البشريّ لا بدّ وأن يعظّم شيئاً ما؛ لا بدّ وأن يوجّه اهتمامه نحو شيء يقدره أكثر من أيّ شيء آخر. وبالنسبة إلى معظم الناس، فإنّ هذا الشيء هو الأنا؛ وللبعض الآخر هو عائلته، أو عشيرته، أو ربّه، أو أمته. أما بالنسبة لبريكليس، فإنّه النوس (Nous)، الكلمة اليونانيّة القديمة المرادفة «لفطنة» أو «الذكاء». والنوس هي القوّة التي تكتسح الكون، وتعطيه معنىً وانتظاماً. وينجذب العقل البشريّ بصورة طبيعيّة إلى هذا النظام؛ فهو مصدر ذكائنا. بالنسبة لبريكليس، تتجسّد النوس التي كان يعظّمها في شخصيّة الإلهة أثينا. وقد ولدت الإلهة أثينا فعلياً من رأس زيوس (Zeus)، واسمها نفسه يعكس هذا الأمر؛ فهو مزيج من «الإله» ثيوس (theos) و«العقل» نوس. ولكنّ أثينا أصبحت تمثّل شكلاً خاصاً جداً من النوس، شكلاً عملياً وأثوياً ودينوياً على نحو بارز. إنّها الصوت الذي يسمعه الأبطال عند الحاجة، فتزرع في نفوسهم السكينة والهدوء، وتوجّه تفكيرهم نحو الفكرة المثاليّة للنصر والنجاح، ومن ثمّ تمنحهم الطاقة لتحقيق ذلك. في جوهرها، تدافع أثينا عن العقلانيّة، والتي تُعدّ أعظم هبة من الآلهة للبشر، لأنّها وحدها القادرة على أن تجعل الإنسان يتصرّف بحكمة إلهيّة. صوت الإلهة أثينا موجود في داخلك الآن، وربّما شعرت بهذه القدرة في لحظات السكينة والتركيز، عندما أتتك الفكرة المثاليّة بعد تفكير عميق. ولكنّك في الوقت الحاليّ لست متّصلاً بهذه القوّة العليا، لأنّ عقلك مثقل بالمشاعر والانفعالات.

☞ القانون اليومي: نمّ في داخلك حكمة أثينا الخاصّة بك وعظّمها، وسوف تكون العقلانيّة أكثر ما تقدّره، وتكون بمثابة دليل يرشدك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.



تشرين الأول / أكتوبر

حل ودقق وتساءل

يبدو كما لو أن ذات المرء الثانية تقف بمحاذاة الأولى : إحداهما عاقلة وعقلانية، أما الأخرى فمدفوعة للقيام بأشياء غير منطقية بتأتًا، بل مثيرة جدًا للضحك أحيانًا؛ وفجأة تلاحظ أنك تتوق إلى القيام بذلك الشيء الممتع، لا أحد يعلم لماذا؛ تريد القيام به، ولو كان ضد إرادتك؛ تريد القيام به مع أنك تحاربه بكل قوتك.

فيودور دوستوفسكي (Fyodor Dostoyevsky) من روايته مراهق (A Raw Youth)

لكي يُنمّي حكمة أثنين في داخله، كان على بريكلييس أولًا أن يجد طريقة للتحكّم في عواطفه. العواطف تجعلنا نتوقع على أنفسنا، بعيدًا عن العقل، وبعيدًا عن الواقع، فنمعن التفكير في غضبنا وفي مخاوفنا. وعندما ننظر إلى العالم، ونحاول حلّ مشكلاتنا، فإننا نرى الأشياء بمنظار هذه المشاعر التي تحجب رؤيتنا. أما بريكلييس فقد درّب نفسه على عدم الردّ أبدًا في اللحظة ذاتها، وعدم اتّخاذ أيّ قرار تحت تأثير عاطفة جيّاشة؛ فكان بدلًا من ذلك يحلّل مشاعره، وعندما ينظر عن كثب إلى مخاوفه أو غضبه، كان غالبًا ما يرى أنّهما حقًا غير مبرّرين، وأنّهما يفقدان أهميّتهما عند التدقيق. وكان عليه في بعض الأحيان أن يبتعد جسديًا عن المجالس المحمومة، ويعتزل في منزله، حيث يبقى بمفرده لأيّام متتالية، مهدّدًا نفسه. وشيئًا فشيئًا، يأتيه صوت أثنين.

القانون اليومي: أنظر إلى تلك المشاعر التي تؤثر دومًا في أفكارك وقراراتك. تعلّم أن تسأل نفسك: ما سبب هذا الغضب أو الاستياء؟ من أين تأتي هذه الحاجة المستمرة للفت الانتباه؟

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.



تشرين الأول / أكتوبر

لا تدع نشوة النجاح تُسكرك

نحن البشر نمتلك نقطة ضعف كامنة فينا جميعاً، وتدفعنا إلى عملية تفكير وهمية من دون أن ندرك مطلقاً ديناميكية الأمر. وينبع هذا الضعف من ميلنا الطبيعي إلى المبالغة في تقدير مهارتنا؛ فنحن نرى عادة أنفسنا إلى حد ما في مستوى أعلى من الواقع، ولدينا حاجة عميقة لأن نشعر بأننا متفوقون على الآخرين في مجال معين: في الذكاء أو الجمال أو الجاذبية أو الشهرة أو التقى. ولعل هذا الأمر إيجابي؛ إذ تدفعنا درجة من الثقة إلى مواجهة التحديات، وتجاوز حدودنا المفترضة، والتعلم في أثناء هذه العملية. ولكن بمجرد أن نختبر النجاح على أي مستوى، سواء أكان اهتماماً متزايداً من أحد الأفراد أو الجماعات، أم ترقية في العمل، أم تمويلاً لمشروع ما، ستزداد هذه الثقة بسرعة كبيرة، ويكبر معها باستمرار التباين بين رأينا في أنفسنا وبين الواقع.

🔦 القانون اليومي: بعد تحقيق النجاح، أيًا كان نوعه، حلّ عناصره. ابحث عن عنصر الحظ الموجود حتمًا، وعن دور الآخرين في هذا النجاح، بمن فيهم من أرشدك ونصحك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 11

اعرف حدودك - قانون العظمة.

ابحث في طبيعتك الخاصة

نحن البشر كائنات في غاية التعقيد، ولا نعرف مصدر أفكارنا، ولا مصدر مشاعرنا. ولكن يمكنك أن تقطع شوطاً في هذا الاتجاه، وأن تبلغ درجة معينة من الوضوح، وأن تبدأ في رؤية هذا النوع من جانبك المظلم أو ذلك الغريب الموجود بداخلك. وهذا هو أملك الوحيد حقاً لأنك لن تدرك أنك نرجسي، ولن تدرك أن عواطفك تحكمك، طالما أنت في حالة إنكار. قد تظن أنك متفوق على الآخرين لمجرد الرأي الذي تتمسك به، وربما تسمح لنفسك الخفية أن تظهر من دون أن تدري. عليك أن تتقبل حقيقة أن 95 في المئة من أفكارك وآرائك ليست خاصة بك، بل تأتي مما علمك إياه الآخرون، ومما قرأته على الإنترنت، ومما يقوله الآخرون ويفعلونه. أنت تتماثل وتتطابق مع الآخرين؛ هذا ما أنت عليه. وكلنا على هذا النحو، أنا والجميع. ولن تدرك ذلك إلا بتسليط بعض الضوء على نفسك وإدراك أن هذه الصفات، وهذه العيوب المتأصلة فينا، موجودة أيضاً بداخلك. عندها فقط سيكون بوسعك التغلب عليها واستخدامها لأغراض إنتاجية. تساءل مراراً وتكراراً. لا تفترض أن السبب الذي يجعلك تشعر بشيء ما، هو سبب مبرر لمجرد أنك تشعر به. وعند قيامك بهذا النوع من العمليات، سوف تتحول إلى شخص عقلائي، شخص يمكنه التعاطف مع الآخرين، وستمتلك القدرة على الحكم على الناس بصورة صحيحة، وقبولهم على النحو الذي هم عليه، بدلاً من الوعظ المستمر، والتمني بأن يكون الناس خلافاً لما هم عليه. سيكون مسارك في الحياة أكثر سلاسة، وسوف ينتابك شعور أكبر بالسكينة والسلام، عندما تتحرر من كل تلك الأحمال العاطفية، التي تسحبك نحو الأسفل. ولكن الأمر يبدأ بالنظر إلى داخلك، ومساءلة نفسك، وعدم افتراض أن كل ما تشعر به أو تفكر فيه سليم.

🕒 القانون اليومي: اسأل نفسك: «من أين لي هذا الاعتقاد؟»، «هل هو صحيح؟»، «هل سأوافق عليه لو سمعته حديثاً اليوم؟».

توقف عى افتراض بأن كل شيء تشعر به، أو تفكر به صحيح،
-مقابلة مع روبرت غرين مع مجلة Quillette الإلكترونية في 1 / 1 / 2019.

تعريف بسيط للعقلانية

ممّا لا شكّ فيه أنّ مصطلحي العقلانيّة واللاعقلانيّة يمكن تحميلهما الكثير من المعاني. ولطالما وصف الناس من يختلفون معهم في الرأي بأنّهم «لاعقلانيون». لذا، فإنّنا بحاجة إلى تعريف بسيط نستخدمه كوسيلة للحكم على الفرق بين المصطلحين مع توخّي أكبر قدر ممكن من الدقّة. سيّشكّل الطرح الآتي مقياسنا: من المعروف أنّ المشاعر تتناوبنا على الدوام، وهي لا تقتأ تؤثر في تفكيرنا، الأمر الذي يجعلنا ننحرف نحو الأفكار التي ترضينا وتشبع غرورنا. ومن المستحيل ألاّ تتدخّل ميولنا ومشاعرنا بطريقة أو بأخرى في تفكيرنا. بيد أنّ الأشخاص العقلانيّين يدركون ذلك ويمكنهم، إلى حدّ ما، عن طريق التأمل الذاتي والجهد الشخصي، فصل مشاعرهم عن تفكيرهم ومواجهة أثرها. أمّا اللاعقلانيّون فإنّهم يفتقرون إلى مثل هذا الوعي، وتراهم يندفعون في تصرّفاتهم غير أبهين بتداعياتها وعواقبها. وفي جميع الحالات، يتّضح أنّ درجة الوعي تمثّل الفرق، حيث يمكن للعقلانيّين الاعتراف بسهولة بميولهم اللاعقلانيّة، وحاجتهم إلى توخّي الحذر. في المقابل، يصبح اللاعقلانيّون انفعاليّين للغاية، عند مواجهتهم بشأن الجذور العاطفيّة لقراراتهم، إذ تعوزهم القدرة على التأمل الذاتي والتعلّم من أخطائهم، بل إنّ أخطاءهم تزيد من ردّ فعلهم الدفاعي.

❖ القانون اليرمي: كيف تقيّم نفسك وفقاً لهذا المقياس؟

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.



تشرين الأول / أكتوبر

جنون الجماعة

يندر الجنون بين الأفراد، ولكنّه يشكّل القاعدة لدى الجماعات والأحزاب والشعوب والعصور.

فريدريك نيتشه (Friedrich Nietzsche)

عندما نمتلك، بصفتنا أفراداً، خطّة تبدو بوضوح أنّها سخيّة، سيحدّثنا الآخرون ويعيدوننا إلى أرض الواقع، ولكنّ العكس تماماً يحدث ضمن الجماعة، إذ يبدو أنّ الجميع يصادقون على الخطّة، مهما كانت مضلّة (كما حصل عند غزو العراق، حيث توقّعنا أن يستقبلنا الشعب العراقي استقبال المحرّرين)، وليس ثمة أشخاص من خارج المجموعة لينضحوا في وجوهنا الماء البارد. من هنا ينبغي، كلّما شعرت بأنك متيقّن تماماً، وتعترك الحماسة بشأن خطّة أو فكرة، أن تخطو خطوة إلى الوراء، وتقيس ما إذا كان ذلك نتيجة للتأثير المعدي للجماعة. وعندما تتمكّن من فصل نفسك للحظة عن الحماسة التي تشعر بها، فقد تلاحظ كيف استخدمت تفكيرك لتبرير مشاعرك، ولتأكيد اليقين الذي تريد أن تشعر به.

❖ القانون اليومي: لا تتخلّ أبداً عن قدرتك على الشك والتأمّل والنظر في خيارات أخرى، عقلا نيتك كفرد تمثّل درعك الوحيد ضدّ الجنون، الذي يمكن أن يكتسح المجموعة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 14

قاوم أن تسحبك المجموعة إلى أسفل - قانون التوافق في الرأي.



تشرين الأول / أكتوبر

سطوة الاختلاط

يتأثر البشر بشدة بمزاج ومشاعر، وحتى بطرق تفكير أولئك الذين يقضون معهم جلّ وقتهم، فالأشخاص الذين يتسمون بالتعاسة وتقلّب المزاج، بحيث لا أمل من شفائهم، يمتلكون بوجه خاصّ قدرة كبيرة على نقل عدواهم إلى الآخرين، لأنّ طباعهم ومشاعرهم في غاية الحدة. وغالبًا ما يقدمون أنفسهم على أنّهم ضحايا، فيصعب عليك في البداية أن ترى أنّهم يصنعون مآسيهم بأيديهم. وقبل أن تدرك الطبيعة الحقيقية لمشكلاتهم، تكون قد التقطت العدوى. ضع في حسابك أنّ اختيار الأشخاص الذين تختلط بهم هو أمر مصيري؛ فخطر الاختلاط بالمُعديّين يكمن في أنّك ستهدر وقتًا ثمينًا وجهدًا كي تحرّر نفسك منهم. كما أنّ ارتباطك بهم سيجعلك مذنبًا ومتهمًا في عيون الآخرين.

☀️- القانون اليومي: كن حذرًا من أولئك الذين ترتبط بهم، ومن سلطتهم عليك.

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 10
تجنب التعساء وغير المحظوظين.

فكر بنفسك

نحن البشر لدينا نزعة لأن نكون كائنات تقليدية على نحو لا يصدق؛ فنلتقط الأفكار والآراء من والدينا، وفي أثناء دراستنا، ومن الناس من حولنا. وهكذا تتشكل طريقة تفكيرنا في كل شيء في العالم، وننوّف عن أعمال عقلنا في التفكير، ويزداد الأمر سوءاً مع وسائل التواصل الاجتماعي إذ إننا نخاف من أن نمارس التفكير بأنفسنا. المثال الكلاسيكي لهذا الخوف يأتي من الأكاديميين، الأشخاص الذين من المفترض أن يكونوا أكثر المفكرين ذكاءً على الإطلاق، فقد جرى تلقين العديد منهم إلى حد كبير للنظر إلى العالم بطريقة محدّدة، محشوة بالمصطلحات والنظريات التقليدية، التي يعجزون عن الخروج منها؛ فكلّ ما يكتبونه، وكلّ ما يرونه، وكلّ ما يفكرون فيه موجود في تلك الفقاعة الصغيرة، التي غرست في عقولهم في أثناء تلقّيهم للتدريب الأكاديمي. عليك أن تتحلّى بالشجاعة، وأن تكون قادراً على التخلص من كلّ ما أمنت به من قبل، أن تتخلّص من جميع الإستراتيجيات التي استخدمتها سابقاً، ومن كلّ الأفكار التقليدية.

🔗 **التوصية:** عليك أن تمارس التفكير بنفسك، ولا تكون مقيداً بما أخبرك به الآخرون على أنّه حقيقة.

روبرت غرين، «اللاعقلانية»،

يوتيوب، 2020/8/29

احذر الأنا سريعة العطب

من بين كل المشاعر الإنسانية، لا شيء أقيح أو أكثر مراوغة من الحسد. إنه الإحساس بأن الآخرين يملكون الكثير ممّا نريده من الممتلكات أو من الاهتمام أو من الاحترام. نحن نرى أننا نستحق أن يكون لدينا بقدر ما لديهم من تلك الأشياء، ولكننا عاجزون إلى حد ما عن الحصول عليها. ومن المفارقات أنّ الحسد يستلزم الاعتراف أمام أنفسنا، بأننا أقلّ شأنًا من شخص آخر في أحد الجوانب التي نقدّرها. والمؤلم ليس الاعتراف بهذه الدونية فحسب، بل الأسوأ من ذلك أن يلاحظ الآخرون هذا الشعور لدينا. لذا فإننا نسارع إلى إخفاء الحسد في داخلنا، ونحتفظ به لأنفسنا بمجرد أن نشعر بالآلام الأولية. ما نشعر به فعليًا ليس الحسد، بل الظلم في توزيع الممتلكات أو الاهتمام، والاستياء من هذا الظلم، أو حتى الغضب. وقد يكون الإحساس بالدونية الكامن لدينا قويًا جدًا، بحيث يؤدي إلى مشاعر عداوية، لا يمكن التنفيس عنها بتعليق سلبي أو انتقاد مهين. ويمكن أن يؤدي تحمّل مشاعر الحسد وكتمانه لمدة طويلة إلى الشعور بالألم والإحباط. ولكنّ الشعور بالسخط المبرر ضدّ الشخص المحسود قد يكون منشطًا؛ إذ إنه يدفع الحسود للتصرّف بناءً لمشاعر الحسد تلك، فيقوم بأعمال تؤذي الشخص الآخر، الأمر الذي يجلب له الرضا، مع أنّ هذا الرضا قصير الأمد، لأنّ الحسود يجد دائماً شيئاً جديداً يحسد الآخرين عليه.

❖ القانون اليومي: قد يشكّل الحسد أبشع المشاعر الإنسانية. لذا، دمره قبل أن يدمرك، ونمّ إحساسك بقيمة ذاتك عن طريق القيم الكامنة فيك، وليس بالمقارنة المستمرة مع الآخرين.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 10

احذر الأنا الهشة - قانون الحسد.

شاهد الأشياء على حقيقتها، وليس كما تصوّرُها لك عواطفك

عليك أن تتنظر إلى ردود فعلك العاطفيّة تجاه الأحداث، على أنّها حالة مرضيّة ينبغي علاجها، فالشعور بالخوف يجعلك تبالغ في تقدير العدو، وتتصرّف بطريقة دفاعيّة مبالغ فيها. وسوف يقودك الشعور بالغضب ونفاد الصبر إلى اتّخاذ إجراءات متهورّة من شأنها أن تقضي على خياراتك. أمّا الثقة المفرطة بالنفس، لا سيّما تلك التي تنتج عن النجاح، فسوف تجعلك تتمادي في تصرفاتك، في حين أنّ مشاعر الحبّ والمودّة سوف تعميك عن المناورات الفادرة لأولئك الذين يتظاهرون أنّهم في صفّك. حتّى أدقّ تدرّجات هذه المشاعر يمكن أن تشوّه الطريقة التي ترى فيها الأحداث. ويكون العلاج الوحيد في أن تدرك أنّ أثر العاطفة أمرٌ لا مفرّ منه، وأن تلاحظه عندما يحدث، وأن تتصدّى له. عندما تحقّق النجاح كن شديد الحذر، وعندما تكون غاضبًا لا تتخذ أيّ إجراء، وعندما تكون خائفًا اعلم أنّك ستبالغ في تقدير حجم الأخطار التي تواجهها.

❖ القانون اليومي: تتطلّب الحياة أقصى درجات الواقعيّة، ورؤية الأشياء على حقيقتها. كلما تمكّنت من الحدّ من ردود فعلك العاطفيّة أو موازنتها اقتربت من النموذج المثاليّ.

إستراتيجيات الحرب الـ 33،
تمهيد.

غير ظروفك بتغيير اتجاهك

أعظم اكتشاف اكتشفه جيلي هو قدرة البشر، حقيقة، على تغيير حياتهم بتغيير اتجاهات العقل.

ويليام جيمس (William James)

تخيّل السيناريو التالي: شاب أمريكي عليه أن يمضي عاماً في الدراسة في باريس. وهو بطبعه خجول وحذر إلى حدّ ما، ويغلب عليه الشعور بالاكْتئاب وتدني احترام الذات، ولكنّه متحمّس بالفعل لهذه الفرصة. بمجرد وصوله، واجه صعوبة في التحدّث بلغة البلاد، وقد زادت الأخطاء التي يرتكبها، ومواقف السخرية التي يتعرّض لها أحياناً من الباريسيّين من صعوبة قدرته على التعلّم. ووجد أنّ الناس هناك غير ودودين على الإطلاق. وبدأ له الطقس شديد الرطوبة وكئيّباً. أمّا الطعام فوجده كثير الدسم، حتّى كاتدرائيّة نوتردام بدت مخيّبة لآمال، فالمنطقة المحيطة بها مزدحمة جدّاً بالسيّاح. وخلص إلى أنّ باريس مدينة يبالغ الناس في تقديرها وهي، إلى حدّ ما، مكان كرهه لا يبعث على السرور. الآن تخيّل السيناريو نفسه، ولكن مع امرأة شابة أكثر انفتاحاً، وتتّصف بروح المغامرة، لا يزعجها ارتكاب الأخطاء باللغة الفرنسيّة، ولا ملاحظة ساخرة يلقيها أحد الباريسيّين بين الفينة والأخرى. وقد شكّل تعلّم اللغة بالنسبة إليها تحدياً مهمّاً، ووجد الآخرون أنّ نفسيّتها جذّابة، فسهل عليها تكوين الصداقات، ومع ازدياد معارفها، تحسّن إلمامها باللغة الفرنسيّة. أضف إلى ذلك أنّها وجدت الطقس رومانسياً ومناسباً تماماً للمكان. وفي نظرها، تمثّل المدينة مغامرات لا تنتهي، كما أنّ سحرها أخّاذ. في هذه الحالة التي نحن بصددّها، ثمة شخصان ينظران إلى المدينة نفسها، ويطلقان عليها حكمين متناقضين. العالم موجود ببساطة كما هو؛ الأشياء أو الأحداث ليست في حدّ ذاتها جيّدة أو سيّئة،

صحيحة أو خاطئة، قبيحة أو جميلة. بل نحن، بمنظورنا الخاص، من يضيفي لونا إلى الأشياء والأشخاص أو يمحوه؛ فإمّا أن نركّز انتباهنا على العمارة القوطيّة الجميلة أو على السيّاح المزعجين.

١٠- القانون اليومي: يمكننا، بطريقة تفكيرنا، أن نجعل الناس يستجيبون لنا بطريقة ودّيّة أو غير ودّيّة، اعتماداً على مدى قلقنا أو انفتاحنا، فنحن نشكّل الكثير من الواقع الذي نتخلّله، وفق ما يملّيه عليه مزاجنا وعواطفنا.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 8
غير ظروفك من خلال تغيير اتجاهك - قانون تدمير الذات.

واجه نفسك الخفية

وجودنا كله ليس سوى معركة ضد القوى الخفية داخل أنفسنا. أن نعيش يعني أن نحارب
عفاريت القلب والروح. أن نكتب يعني أن نحاكم أنفسنا.

هنريك إبسن (Henrik Ibsen). كاتب مسرحي نرويجي

لقد جهدت في صياغة شخصيتك العامة، التي تبرز نقاط قوتك، وتخفي نقاط ضعفك أمام الناس، وقمعت السمات التي لا تحظى بقبول اجتماعي واسع، على الرغم من امتلاكك لها بصورة طبيعية عندما كنت طفلاً. وتحوّلت بشقّ الأنفس إلى شخص لطيف وحلو المعشر، ولكنك تمتلك نفساً خفية تكره الاعتراف بها أو تفحصها، وفيها تقبع مخاوفك الحقيقية، ورغباتك المستترة في إيذاء الناس، حتّى المقربين منك، وهو اجس الانتقام لديك، وشكوكك في الآخرين، وتعطّشك لمزيد من الاهتمام والسلطة. هذا الجانب الخفي يطارد أحلامك، وهو يتسرّب إلى العلن، رغمًا عنك في لحظات من الاكتئاب غير المبرّر، أو القلق غير العادي، أو المزاج الحساس، أو الحرمان المفاجئ، أو الأفكار المتشكّكة، فيخرج في صيغة تعليقات مرتجلة، تدمر عليها لاحقًا. وفي بعض الأحيان يؤدي ذلك إلى سلوك مدمر -سوف تميل إلى إلقاء اللوم على الظروف أو الأشخاص الآخرين، لتبرّر حالتك المزاجية وسلوكياتك، التي لا تفتأ تتكرّر، لأنك غير مدرك لمصدرها. ويأتي الاكتئاب والقلق عندما لا تكون على طبيعتك بالكامل، وعندما تستمرّ في أداء دور مصطنع. ويتطلّب الأمر طاقة كبيرة لإبقاء هذا الجانب الخفي طيّ الكتمان، ولكن في بعض الأحيان تخرج السلوكات البغيضة إلى العلن من باب تنفيس الاحتقان الداخلي.

🕒 القانون اليومي: تعرّف إلى الجانب الخفي من شخصيتك وافحصه. بمجرد إخضاعه للتدقيق الواعي، فإنّه يفقد قوته التدميرية.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 9

واجه جانبك المظلم -قانون الكبت.

أنشئ مساحة عقلية بعيداً عن الجماعة

إذا تأملنا في أنفسنا عن كثب وبكل أمانة، علينا أن نعتزف أنه في اللحظة التي ندخل فيها إلى مكان عملنا أو إلى أيّ تجمع، تطرأ علينا تغييرات: ننساق بسهولة إلى أنماط أكثر بدائية من التفكير والتصرف، من دون أن ندرك ذلك، ونميل ميلاً طبيعياً بوجود الآخرين حولنا إلى الشعور بعدم الثقة بالذات، فيما يتعلق بنظرتهم إلينا. فنشعر بضرورة التأقلم والتوافق معهم، الأمر الذي يحدونا للبدء في تشكيل أفكارنا ومعتقداتنا وفق معتقدات الجماعة. ومن دون وعي منّا، نقلد الآخرين في المجموعة، سواء في مظهرنا أو في تعابيرنا اللفظية وأفكارنا. كما نقلق كثيراً بشأن وضعنا ومرتبنا في التسلسل الهرمي للمجموعة: «هل أحظى بالقدر نفسه من الاحترام الذي يحظى به زملائي؟» هذا هو الجانب البدائي من طبيعتنا، حيث نتشارك في هذا الهوس بالمكانة مع «أقاربنا» من الشمبانزي. وبحسب الأنماط التي تشكّلت لدينا منذ الطفولة المبكرة، فإننا نتحوّل في وسط المجموعة إلى أشخاص أكثر سلبية أو عدوانية من المعتاد، ونكشف عن الجوانب الأقل تطوراً من شخصيتنا. لمقاومة هذا السحب إلى الأسفل، الذي تمارسه الجماعات علينا لا محالة، ينبغي أن نجري نوعاً من التجارب حول الطبيعة البشرية، واضعين في أذهاننا هدفاً بسيطاً، يتمثل في تطوير القدرة على فصل أنفسنا عن الجماعة، وإنشاء مساحة عقلية للتفكير المستقل الحقيقي. وعلينا أن نطلق في هذه التجربة بتقبّل حقيقة الأثر القوي للجماعة علينا.

👉 القانون اليومي: كن صادقاً مع نفسك بلا رافة، مدرّكاً كيف يمكن لحاجتك إلى التأقلم أن تصوغ تفكيرك وتشوّهه. هل يأتي هذا الشعور بالقلق أو بالغضب تماماً من الداخل، أم أنه مستوحى من المجموعة؟

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 14

قاوم أن تسحبك المجموعة إلى أسفل -قانون التوافق في الرأي.

جرب اختبار الحسد

يعود جذر الكلمة اللاتينية للحسد إلى كلمة إنفيديا (Invidia)، وهي تعني «اختراق النظر، أو التفحص بعيون تشبه الخنجر». وقد ارتبط المعنى الأولي للكلمة بـ «عين الشيطان»، وكان الاعتقاد السائد بأن العين يمكن أن تنقل لعنة، وتؤدي شخصاً ما إزاء جسدياً. صحيح أن العين تشكل مؤشراً واضحاً، ولكن التعبيرات الدقيقة للحسود تطال الوجه بأكمله. وقد ابتكر الفيلسوف الألماني آرثر شوبنهاور طريقة سريعة لاختبار الحسد. ما عليك سوى إبلاغ الحسود الذي تشبه به بعض الأخبار الطيبة عنك: ترقية، علاقة حب جديدة ومثيرة، توقيع عقد لنشر كتاب، وستلاحظ تعبيراً سريعاً جداً ينم عن الشعور بخيبة الأمل. سوف تفضح نبرة صوته وهو يهتفك مشاعر التوتر والضغط لديه. وبالمثل، أخبره عن مصيبة حلت بك، ولاحظ على وجهه تعبيرات دقيقة، لا يمكنه التحكم بها، تتم عن الابتهاج لتألمك، وهو ما يعرف باسم الشماتة؛ فتشع عيناه بومضة عابرة، لأن الحسود لا يمكنه منع نفسه من الشعور ببعض الغبطة، عندما يسمع عن مصيبة نزلت بشخص يحسده.

❖ القانون الرومي: إذا لاحظت مثل هذه النظرات في اللقاءات القليلة الأولى مع أحد الأشخاص، وتكرّر الأمر، فاحترس من دخول حاسد خطير إلى حياتك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 10
احذر الذات الهشة - قانون الحسد.

اكتشف روح العصر

عيوب المرء يكتسبها من عصره؛ أما فضائله وعظمته فتعود إليه.

يوهان جوته (Johann Goethe)

ينبغي عليك أن تغيّر اتجاهك نحو جيلك، فنحن نحبّ أن نتخيّل أننا مستقلّون، وأنّ قيمنا وأفكارنا تتبع من داخلنا، وليس من الخارج، إلّا أن الواقع ليس هكذا. ليكن هدفك أن تفهم إلى أعمق درجة من الفهم، كيف أثّرت روح جيلك، والعصر الذي تعيش فيه، في كنيّة إدراكك للعالم. تخيّل نفسك عالم آثار، تتقّب في ماضيك وماضي جيلك بحثاً عن قطع أثرية، أو عن اكتشافات وملاحظات يمكنك جمعها لتشكيل صورة لروح العصر الكامنة. عندما تتقّب في ذكرياتك، حاول القيام بذلك عن بعد، حتّى لو أدّى ذلك إلى استعادة المشاعر التي اعترتك آنذاك. اضبط نفسك وهي متلبّسة بعملية حتمية، تطلق فيها أحكاماً حول ما هو صالح وما هو طالح، لدى جيلك أو الجيل الذي يليك، ومن ثمّ تخلّ عن هذه الأحكام. هذه مهارة بوسعك تطويرها عن طريق الممارسة، علماً أنّ اتّخاذ مثل هذا الاتجاه سوف يؤدّي دوراً رئيساً في نموّ شخصيتك وتطوّرها.

✎ القانون اليومي: بوسعك أن تتجاوز إلى حدّ كبير صفة التابع لجيلك أو المتمرد عليه، بإنشاء بعض المساحة الفاصلة، وبالوعي. وبوسعك أن تصوغ علاقتك الخاصّة بروح العصر، وأن تصبح رائداً في رسم اتّجاهاته.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 17

اغتم اللحظة التاريخية - قانون قصر النظر الجيلي.

فكر بعقلية الكاتب

كانت عائلة الكاتب الروسي أنطون تشيخوف كبيرة وفقيرة، وكان والده مدمناً على الكحول، ويضرب جميع أطفاله بلا رحمة، بمن فيهم تشيخوف الصغير. وعندما أصبح تشيخوف طبيباً اتخذ من الكتابة مهنة جانبية له؛ فطبق ما تعلمه في الطب على الكائنات البشرية، وكان هدفه فهم الأسباب التي تجعلنا لاعقلانيين، وتغساء، ومؤذين إلى هذا الحد. في قصصه ومسرحياته، وجد أن الدخول إلى عمق شخصياته، وتبرير حتى أسوأ أنواع السلوك، له دور علاجي للغاية. واستطاع، بهذه الطريقة، مسامحة الجميع بمن فيهم والده. أما نهجه مع هذه الحالات فاعتمد على افتراض أن كل شخص، مهما بلغت درجة انحرافه، لديه أسباب وجيهة، تبرر ما أصبح عليه، وهي مبررات منطقية بالنسبة إليه، فالمنحرفون، بطريقتهم الخاصة، يسعون جاهدين لتحقيق إنجازات، ولكن بأسلوب لا عقلاني. وقد نزع تشيخوف الهالة الأسطورية عن المتوحشين والمعتدين، من خلال النظر إلى الموضوع من بعيد، وتخيل قصتهم من الداخل؛ فأعادهم إلى حجمهم وطبيعتهم البشرية، بحيث لم يعودوا مثاراً للكراهية، بل مدعاة للشفقة.

❦- القانون اليومي: عند مقارنة الأشخاص الذين تتعامل معهم، حتى أسوأ أصنافهم، فكر بعقلية الكاتب.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

تقبل الناس كما تتقبل الحقائق

إذا صادفت أي سمة خاصة من سمات اللؤم أو الغباء... أحرص على ألا تدع ذلك يزعجك أو يكربك، بل انظر إليه على أنه مجرد إضافة إلى معرفتك؛ حقيقة جديدة ينبغي أخذها في الحسبان عند دراسة الطبيعة البشرية. ليكن اتجاهك منها مثل اتجاه عالم المعادن الذي يعثر صدفة على عينة مميزة جداً من المعادن.

آرثر شوبنهاور (Arthur Schopenhauer)

تشكل التفاعلات مع الناس المصدر الرئيس للاضطرابات النفسية، ولكن ليس من الضروري أن تسير الأمور على هذا النحو. المشكلة هي أننا نحكم باستمرار على الناس، ونتمنى لو كانوا خلافًا لما هم عليه؛ فنسعى إلى تغييرهم، ونريدهم أن يفكروا ويتصرفوا بطريقة معينة، غالبًا على النحو الذي نفكر ونتصرف فيه. وبالنظر إلى استحالة ذلك، حيث إن كل شخص يختلف عن الآخر، فإننا دائمًا ما نشعر بالإحباط والانعراج. بدلًا من ذلك، أنظر إلى الآخرين على أنهم ظواهر محايدة، شأنهم شأن المذنبات أو النباتات؛ هم ببساطة موجودون، بأشكال وأنماط مختلفة، وهذا ما يعطي الحياة غنى ومتعة. وبدلًا من أن تقاومهم وتحاول تغييرهم، تعامل معهم وفق ما يقدمونه إليك. اجعل من فهمك لطبيعة الناس لعبة ممتعة، كحل الألغاز، فهذا كله يشكل جزءًا من الكوميديا البشرية. صحيح أن الناس لاعقلانيون، ولكنك أنت كذلك؛ اجعل قبورك للطبيعة البشرية أمرًا جوهريًا إلى أقصى الحدود، فمن شأن ذلك أن يعمل على تهدئتك، ويساعدك في مراقبة الناس بكل تجرد، ويعمق فهمك لهم. ومن ثم سوف تتوقف عن إسقاط مشاعرك الخاصة عليهم، الأمر الذي سيمنحك مزيدًا من التوازن والهدوء، ومساحة عقلية أكبر للتفكير.

🌟- القانون اليومي: راقب العيوب التي تراها لدى الآخرين، وكيف أنها موجودة أيضًا لديك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

أنظر إلى أبعد من اللحظة الراهنة

نحن البشر نميل إلى العيش في اللحظة الراهنة؛ وهذا يمثل الجانب الحيواني من طبيعتنا، إذ نستجيب أولاً وقبل كل شيء لما نراه ونسمعه، ولما هو أكثر دراماتيكية في أي حدث. بيد أننا لسنا مجرد كائنات مرتبطة حصراً بالزمن الحاضر، بل إن واقعنا البشري يشمل الماضي أيضاً - فكل حدث يرتبط بأحداث حصلت آنفاً في سلسلة لا متناهية من العلاقات السببية التاريخية، وكل مشكلة حالية لها جذور عميقة في الماضي. كما أن واقعنا البشري يشمل المستقبل؛ فكل ما نفعله له تداعيات تمتد إلى السنوات القادمة. عندما يقتصر تفكيرنا على ما تقدمه لنا حواسنا، وعلى ما هو فوري وأنّي، فإننا نهبط إلى المستوى الحيواني الصرف، فتتعطل قدرتنا على التفكير المنطقي، ونتوقف عن إدراك ماذا أو كيف تحدث الأمور. ونتخيل أن بعض المشروعات الناجحة التي دامت عدة أشهر سوف تحقق حتماً مزيداً من النجاح. ونتوقف عن التفكير في التداعيات المحتملة لأي عمل أطلقناه، ونفاعل مع ما يقدم إلينا في اللحظة الآنية، استناداً إلى الجزء الصغير الذي نراه من رقعة الأحجية الكبيرة. ويستغلّ الباعة والديماغوجيون نقطة الضعف هذه في الطبيعة البشرية، ليخدعونا باحتمال تحقيق مكاسب سهلة وإشباع فوري. علاجنا الوحيد هو بالتدرب الدائم على النأي بأنفسنا عن الاندفاع الآني للأحداث والارتقاء بمنظورنا.

❖ القانون اليومي: بدلاً من الاكتفاء بردود الأفعال، تمهّل وانظر إلى السياق الأوسع. ضع في حسابك تداعيات، أي إجراء تتخذه. واعلم أنه من الأفضل في أغلب الأحيان ألا تحرك ساكناً، أو تتفاعل، بل أن تدع الوقت يمرّ وترى ما سيكشفه لك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 6
ارفع منظورك - قانون قصر النظر.

تعرف على دوافعك العدوانية

الإنسان ليس مخلوقاً لطيفاً وودوداً، يرغب في الحب، ويكتفي بالدفاع عن نفسه إذا تعرض للهجوم... ثمة رغبة قوية لديه للعدوان، ينبغي احتسابها كجزء من... ملكته الطبيعية.

سيغموند فرويد (Sigmund Freud)

هذا القول يعني الآتي: كلنا يعي أنّ بمقدور البشر في الماضي والحاضر ممارسة الكثير من العنف والعدوان. ونعلم أنّ ثمة مجرمين أشراراً في العالم، وتجّاراً جشعين بلا ضمير، ومفاوضين مولعين بالاقتتال، ومغتصبين، ولكننا نرسم خطأ واضحاً يفصلنا عن تلك النماذج. نحن نرفض رفضاً قاطعاً أن نتخيل وجود أيّ رابط أو تسلسل بين لحظاتها العدوانية، ومختلف اللحظات العدوانية المتطرفة لدى الآخرين. نحن في الواقع نستخدم هذه الكلمة عندما نريد أن نصف المظاهر الأقوى للعدوان، مستثنين أنفسنا منها، فالآخر هو الذي ينزع دائماً إلى القتال، وهو البادئ، وهو العدوانيّ. وهذا ما يشكّل خطأ جذرياً في فهم الطبيعة البشرية؛ فالعدوانية هي ميل كامن لدى كلّ فرد منا نحن البشر؛ إنّها نزعة مرتبطة بجنسنا البشريّ، وقد تفوّقنا على الكائنات الأخرى على هذا الكوكب تحديداً بسبب طاقتنا العدوانية المدعومة بذكائنا ومكرنا. ولا يمكننا فصل هذه العدوانية عن الطريقة التي نواجه بها مشكلاتنا، أو نغيّر بها محيطنا وبيئتنا لتيسير أمور حياتنا، أو نحارب بها الظلم، أو نصنع أيّ شيء على نطاق واسع.

🔗 القانون اليومي: ابحث عن إشارات في تصرفاتك السابقة، تدلّ على دوافعك العدوانية؛ وكيف أدّت تلك الدوافع إلى التصادم أو النجاح.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 16

انظر إلى العدوانية وراء الواجهة الودية - قانون العدوان.

الغرق في التوافه

لعلك تشعر بالإرهاق من تعقيدات عملك، أو تشعر بالحاجة إلى أن تكون على دراية بكل التفاصيل والاتجاهات العالمية، ليتسنى لك التحكّم في الأمور على نحو أفضل، ولكنك تغرق في بحرٍ من المعلومات. وكما يقول المثل: تصعب رؤية الغابة من كثرة الأشجار. لأنك تغرق في التفاصيل. هذه علامة مؤكّدة على أنّك فقدت الإحساس بأولوياتك، أي بالحقائق الأكثر أهميّة، والمشكلات أو التفاصيل، التي تتطلب مزيداً من الاهتمام. ما تحتاجه هو نظام تصفية عقلية قائم على سلّم أولوياتك وأهدافك البعيدة، فمعرفة ما تريد تحقيقه في نهاية المطاف سيساعدك في غربلة ما هو أساسي، ممّا هو غير أساسي. ولا يتحمّ عليك معرفة كلّ التفاصيل، بل يلزمك في بعض الأحيان أن تفوّض الآخرين، فليتولّ مساعدوك مهمّة جمع المعلومات.

☀️- القانون اليومي: تذكر أنّ التحكّم الأكبر في الأحداث يأتي من التقييمات الواقعيّة للوضع، وهو أمر يصعب جداً القيام به تحديداً عندما يكون الدماغ غارقاً في التوافه.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 6
ارفع منظورك - قانون قصر النظر.

الذات الضائعة

تتمثل مهمتك في التخلي عن الجمود الذي يسيطر عليك، وأنت تتعرف إلى الدور المتوقع منك تبعاً لجنسك. وتكمن قوتك في استكشاف هذا النطاق المتوسط بين الذكورة والأنوثة، والتصرف بما يخالف توقعات الناس. عليك أن تستعيد الجوانب الأكثر خشونة أو نعومة من شخصيتك التي فقدتها أو قمعتها. أما فيما يخص علاقتك مع الآخرين، فينبغي أن توسع خياراتك الدفاعية، كأن تنمي قدرتك على التعاطف معهم، أو تتعلم أن تكون أقل مراعاة لهم. عند مواجهة مشكلة أو مقاومة من الآخرين، درّب نفسك على الرد بطرق مختلفة؛ اهجم في المواقف التي تتخذ فيها عادة موقفاً دفاعياً، أو العكس. وتعلم أن تمزج في تفكيرك بين التحليل والحدس لتبدع على نحو أكبر. لا تخش من إبراز الجوانب الحساسة أو الطموحة من شخصيتك، فهذه الأجزاء المكبوتة في داخلك تتوق إلى الخروج. ما عليك سوى أن توسع الأدوار التي تؤديها في مسرح الحياة. ولا تقلق بشأن ردود فعل الناس تجاه أيّ تغييرات تبدو عليك ويشعرون بها، فلن يكون من السهل أبداً تصنيفك، وهذا سيبهرهم ويمنحك القدرة على التلاعب بتصوراتهم عنك، وتغييرها بحسب رغبتك.

👉 القانون اليومي: استعد الجوانب الأكثر خشونة أو نعومة من شخصيتك التي فقدتها أو قمعتها.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 12

أعد اتصالك بالجانب الذكوري أو الأنثوي فيك -قانون الجمود الجندري.

اعرف ضالة معرفتك

عندما انصرفت عنه، فكّرت في نفسي: أنا أكثر حكمة من هذا الرجل، لأنه لا يبدو أن أيًا منا يعرف شيئًا عظيمًا ومفيدًا؛ لكنّه يتوهّم أنّه يعرف شيئًا، مع أنّه لا يعرف. في حين أنّني لا أعرف شيئًا، ولا أتوهّم أنّني أعرف. من هنا فإنّني أبدو أكثر حكمة منه في هذه النقطة التفاهة بالذات، لأنّني لا أتوهّم معرفة ما لا أعرفه.

سقراط (Socrates)

نحن نحبّ أن نسخر من الخرافات والأفكار المنافية للمنطق، التي كان يؤمن بها معظم الناس في القرن السابع عشر. تخيّل كيف سيسخر أولئك الذين سيعيشون في القرن الخامس والعشرين من أفكارنا، فعلى الرغم من تقدّم العلوم لا تزال معرفتنا بالعالم محدودة. أمّا أفكارنا فقد شكّلها التحيّزات والأفكار المسبقة، التي غرسها فينا أبائنا وثقافتنا والمرحلة الزمنية التي نعيشها. أضف إلى ذلك أنّها محدودة بسبب تمسّكنا المتزايد بأرائنا. إنّ المزيد من التواضع بشأن ما نعرفه سيجعلنا جميعًا أكثر فضولًا واهتمامًا بنطاق واسع من الأفكار.

🔗 القانون اليومي: عندما يتعلّق الأمر بالأفكار والآراء التي تتبنّاها، أنظر إليها على أنّها دميّ أو مكعبات بناء تلهو بها؛ سوف تحتفظ ببعضها، وتهدم بعضها الآخر، بينما تبقى روحك مرنة ومرحة.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 7

خفّف من معارضة الناس من خلال توكيد حب الذات لديهم - قانون الدفاعية.

افحص عواطفك من جذورها

عندما تشعر بالغضب، دع عواطفك تهدأ من الداخل، وفكر في الأمر: هل كان غضبك ناتجاً عن أمر يبدو تافهاً أو ثانوياً؟ فذلك علامة أكيدة على أن وراء هذا الغضب يكمن شيء أو شخص آخر، ولعلّ مصدره يعود أكثر إلى وجود مشاعر غير مريحة، مثل الحسد أو الارتياح. عليك أن تنظر مباشرة إلى هذا المربع، وأن تبحث بعمق في كل نقطة من النقاط المثيرة للغضب لترى كيف انطلقت. ولهذه الغاية، قد يكون من الحكمة استخدام دفتر يوميّات، تسجّل فيه تقييماتك الذاتية بموضوعيّة صارمة. أمّا الخطر الأكبر الذي تواجهه هنا، فيتمثّل في (الأنا) لديك وغرورك الذي يجعلك، من دون أن تدري، تتمسّك بالأوهام التي تتخيّلها عن نفسك. قد تكون هذه الأوهام مريحة في الوقت الحالي، ولكنها على المدى الطويل ستجعلك شخصاً دفاعياً، وغير قادر على التعلّم أو التقدّم. ابحث عن موقف محايد، يمكنك عن طريقه مراقبة أفعالك بقليل من النأي بالنفس، وحتى باستخدام روح الدعابة. وسرعان ما يتحوّل كل ذلك إلى طبيعة ثانية لديك، وعندما تبرز ذاتك الانفعاليّة فجأة في بعض المواقف، سوف تلاحظ ذلك في أثناء حدوثه، وسيكون بوسعك التريث واتخاذ ذلك الموقف المحايد.

❦- القانون اليومي: نمّ لديك عادة الفحص الدقيق والمعقّق لاستجاباتك العاطفيّة. وسوف ينتهي بك الأمر إلى التخلص ببطء من ردود الفعل غير الضروريّة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

قاوم التفسيرات البسيطة

لأنه ليس عدو يُعِيرُنِي فَأَحْتَمِلُ، لَيْسَ مُبْغِضِي تَعْظُمَ عَلَيَّ فَأَخْتَبِي مِنْهُ، بَلْ أَنْتَ إِنْسَانٌ عَدِيلِي، إِنْفِي وَصَدِيقِي... أَلْقَى يَدَيْهِ عَلَى مُسَالِمِيهِ، نَقَضَ عَهْدَهُ،. أُنْعَمُ مِنَ الزُّبْدَةِ قَمَهُ، وَقَلْبُهُ قِتَالٌ. أَلَيْتُ مِنَ الزَّيْتِ كَلِمَاتُهُ، وَهِيَ سَيُوفٌ مَسْلُوءَةٌ.

المزامير، 55: 12-15، 20-21

نحن البشر لدينا محدودية خاصة فيما يتعلق بقدراتنا المنطقية، الأمر الذي يوقعنا بمشكلات لا حصر لها؛ عندما نفكر في شخص أو في حدث معين حصل معنا، فإننا نختار عموماً التفسير الأبسط، الذي يسهل هضمه، فنحكم على شخص نعرفه بالطيبة أو السوء، باللطف أو اللؤم، وعلى نواياه بالنبل أو الخبث؛ ونحكم على الحدث بأنه إيجابي أو سلبي، مفيد أو مؤذٍ؛ ونحكم على مزاجنا بأنه سعيد أو كئيب. الحقيقة هي أنه لا شيء في الحياة بهذه البساطة؛ فالناس هم دائماً مزيج من الصفات الحسنة والسيئة، ولديهم نقاط قوة ونقاط ضعف. نواياهم في القيام بشيء ما قد تكون مفيدة وضارة لنا في آنٍ معاً، نتيجة لمشاعرهم المتناقضة تجاهنا. حتى الحدث الأكثر إيجابية له جانب سلبي، وغالباً ما نشعر بالسعادة والحزن في آنٍ واحد. إنَّ اختزال الأشياء إلى مصطلحات أبسط يسهل علينا التعامل معها، ولكن كونها غير واقعية، فهذا يعني أيضاً أننا دائماً ما نسيء فهمها وقراءتها.

💡- القانون اليومي: من المفيد للغاية بالنسبة لنا أن ندرج مزيداً من الفروق الدقيقة والمصطلحات الغامضة غير البسيطة في أحكامنا على الأشخاص والأحداث.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 32
انتصر بينما تتظاهر بأنك تستسلم - إستراتيجية المستسلم - العدوانية.

راقب ظلك

ظلّ شيطاني حبيسًا لوقتٍ طويل، فخرج وهو يزأر.

الدكتور جيك (Dr. Jekyll)

لقد عبّر الكاتب الاسكتلندي روبرت لويس ستيفنسون Robert Louis Stevenson عن قانون الكبت في روايته دكتور جيكل ومستر هايد (The Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde)، التي نشرت عام 1886. الشخصية الرئيسية في الرواية هو الدكتور جيكل، وهو طبيب وعالم محترم وثري، في قمة الأخلاق والأدب، يشبه إلى حد كبير نموذج الرجل الصالح والمستقيم في أعرافنا. وبحسب الرواية فإنه يبتكر خلطة سحرية تحوِّله إلى مستر هايد، وهي شخصية تتقمّص ظله، وتشعر في أعمال القتل والاعتصاب وتنغمس في أكثر الملذات الحسية جموحًا. ما أراد ستيفنسون قوله هو: أنه كلما ازددنا رقيًا وتحضّرًا وأخلاقًا في الظاهر، ازداد ظلُّنا (نفسنا الخفية) خطورة، مع أننا ننكر ذلك بشدة. ولا يكمن الحلّ في المزيد من القمع والصلاح؛ إذ إن الطبيعة البشرية يستحيل تغييرها بإرغامها على اللطف والطيبة. الإكراه لا ينفع في هذا المجال، وليس الحل في تحرير ظلِّنا وإطلاقه ضمن جماعتنا، نظرًا لأن طبيعته متقلّبة وخطيرة. بل تكمن الإجابة في أن نراقب ظلِّنا، وهوناشط، وأن نصبح أكثر وعيًا بذاتنا. وبمجرّد أن نفهم ونعي الآلية التي تعمل في داخلنا، يصبح من الصعب إسقاط دوافعنا السرية على الآخرين، أو المبالغة في إضفاء المثالية على بعضهم الآخر.

❦ القانون اليومي: بإدراكنا لذاتنا يمكننا إيجاد وسيلة لدمج جانبنا الخفي في عقلنا الواعي بطريقة مفيدة ومبتكرة. وبذلك، نصبح أكثر أصالة واكتمالًا، مستغلّين إلى أقصى حدّ الطاقات التي نمتلكها فطريًا.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 9

واجه جانبك المظلم -قانون الكبت.

إقترب ممّن تحسدهم

... فقليل من الناس فُطروا على الإعجاب، من دون حسد، بما ناله صديق من حظّ طيّب.
أما سمّ الحقد فيستقرّ على القلب، ويضاعف عبء المصاب بهذا المرض؛ إذ تثقله مصائبه
الخاصّة، ويشعر بأنّ رخاء غيره لعنة عليه.

إسخيولوس (Aeschylus)

يميل الناس إلى إخفاء مشكلاتهم، وإبراز أفضل ما لديهم، فتحنّ لا نرى ولا نسمع
إلاّ عن انتصاراتهم، وعلاقاتهم الجديدة، وأفكارهم الرائعة التي ستدرّ عليهم منجماً
للذهب. عندما نقترّب منهم أكثر، ونرى المشاجرات التي تحدث خلف الأبواب المغلقة،
أو المدير الرهيب في تلك الوظيفة الجديدة، فلن نجد أسباباً كافية تدعو للحسد. لا شيء
مثاليّ كما يبدو، وغالباً ما نرى أنّنا مخطئون بمجرد أن ننظر عن كثب. إقضّ وقتاً مع تلك
العائلة التي تحسدها، التي تتمنّى لو كانت عائلتك، ولن تلبث أن تعيد النظر في موقفك. إذا
كنت تحسد الناس الذين يحظون بالشهرة والاهتمام أكثر منك، فذكّر نفسك أن مع هذا
الاهتمام يأتي الكثير من العداة والتعرّض للمراقبة الدقيقة التي قد تكون مؤلمة للغاية، فغالباً
ما يكون الأثرياء تعساء. اقرأ أيّ سيرة للسنوات العشر الأخيرة من حياة أرسطو أوناسيس
(1906-1975)، أحد أغنى الرجال في التاريخ، الذي تزوّج من جاكليين كينيدي الفاتنة، وسوف
ترى أنّ ثروته جلبت له الكوابيس التي لا تنتهي، بما في ذلك أكثر الأبناء فساداً ودلاًّ وعقوقاً. إنّ
عملية الاقترب من الآخرين ذات شقّين: من ناحية، حاول أن تنظر بالفعل خلف المظاهر البرّاقة
التي يعرضها الناس، ومن ناحية أخرى، تخيّل السلبيّات الحتميّة التي ترافق موقعهم.

☀️ القانون اليومي: تذكر أنّ قلة من الناس يشعرون فعلاً بالسعادة بمقدار الصورة التي
يعرضونها. أنظر إلى ما وراء مظاهرهم الزائفة، وسوف تقدّر ما لديك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 10
احذر الأنا الهشة - قانون الحسد.

رؤى ميلك لحبّ العظمة

لنفترض أنّ لديك مشروعاً تودّ تحقيقه. بوسعك أن تنظر إلى المشروع على أنّه كتلة من الرخام، ينبغي نحتها لتتخذ شكلاً دقيقاً وجميلاً. صحيح أنّ الكتلة تتجاوز حجمك بكثير، وتتكوّن من مادّة صلبة جداً، بيد أنّ المهمة ليست مستحيلة. مع بذل ما يكفي من الجهد والتركيز والمرونة يمكنك النحت ببطء، لتصل إلى الشكل الذي تريده. ولكن عليك أن تبدأ المشروع بإحساس سليم بالأهمية النسبية لمتطلباته، إذ يصعب تحقيق الأهداف في ظلّ مقاومة الناس، ومحدوديّة ما يمكنك القيام به. يمثل هذا الموقف الواقعيّ، يمكنك استجماع ما لديك من الأناة والصبر والشروع في العمل. في المقابل، تخيل لو أنّ دماغك أصيب بمرض نفسيّ يؤثّر على إدراكك للأحجام والنسب، وبدلاً من رؤية المهمة التي تواجهها على أنّها كبيرة إلى حدّ ما، وتتطلّب التعامل مع مادّة صلبة، فإنّك ترى، تحت تأثير هذا المرض، أنّ كتلة الرخام صغيرة نسبياً ومطواعة. وتعتقد، بفقدانك للإحساس بالتناسب، أنّ تشكيل الكتلة وفقاً للصورة الموجودة في عقلك للمنتج النهائي لن يستغرق وقتاً طويلاً. كما تتخيّل أنّ الأشخاص الذين تحاول الوصول إليهم ليسوا بطبيعتهم مقاومين، بل يمكن التنبؤ تماماً بردّ فعلهم، وكيف سيستجيبون لفكرتك العظيمة لا بل سيجبّونها. حتّى إنّك تعتقد أنّهم بحاجة إليك وإلى عملك أكثر من حاجتك إليهم، وعليهم أن يسعوا للوصول إليك. وبدلاً من أن ينصبّ تركيزك على ما يتوجّب عليك القيام به لتحقيق النجاح، فإنّك تركز على ما تشعر أنّك تستحقّه. وتتوقّع أن تحظى بالكثير من الاهتمام في هذا المشروع، وفي حال بُوت بالفشل، فسوف تلقى باللائمة على الآخرين، باعتبار أنّك أنت من يمتلك الموهبة، وأن قضيتك هي القضية المحقّقة، وأنّه لا يمكن أن يقف في طريقك، إلّا من يتّصف بالخبث والحسد. يمكننا أن نطلق على هذا المرض النفسيّ اسم جنون العظمة.

❦ القانون اليومي: تقبّل محدوديّتك، واعمل وفق ما لديك، بدلاً من أن تحلم بقوى خارقة يستحيل بلوغها، وكن واقعياً في مواقفك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 11

اعرف حدودك - قانون العظمة.

خرافة التقدم

كلمة أخيرة عن اللاعقلانية في الطبيعة البشرية: لا تتخيل أن الأنواع الأكثر تطرّفًا من اللاعقلانية قد جرى دحرها والتغلب عليها بطريقة ما جزاء التقدم والتنوير، فنحن نشهد على مرّ التاريخ دورات مستمرة من الارتفاع والانخفاض في مستويات اللاعقلانية، فالعصر الذهبي العظيم لبريكليس، بفلاسفته، وبوادر الروح العلمية فيه، أعقبه عصر الخرافات والفرق الدينية والتعصب. وقد تكرّرت هذه الظاهرة بعد عصر النهضة الإيطالية. إن تعاقب هذه الدورات مرارًا وتكرارًا يشكل جزءًا من الطبيعة البشرية، فاللاعقلانية ببساطة تغيّر مظهرها وأساليبها. ربّما لم نعد نتحدّث تحديدًا عن مطاردة الساحرات، ولكن في القرن العشرين، ومنذ وقت ليس ببعيد، شهدنا المحاكمات الصوريّة لستالين، وجلسات الاستماع بين الجيش ومكارثي في مجلس الشيوخ الأمريكي، والاضطهاد الجماعي في أثناء الثورة الثقافيّة في الصين. كما تولّد باستمرار فرق دينيّة مختلفة، بما في ذلك الطوائف التي تؤلّله الشخصيات والمشاهير. حتّى التكنولوجيا باتت تلهب الحماس الديني: فالناس لديهم حاجة ماسّة للإيمان بشيء ما، وسوف يبحثون عنه في أيّ مكان. وقد كشفت بعض استطلاعات الرأي: أن أعدادًا متزايدة من الناس يؤمنون بالأشباح والأرواح والملائكة في القرن الحادي والعشرين. لذلك، فطالما أن هناك بشرًا، فإنّ اللاعقلانية ستجد لها أبوابًا ووسائل انتشار.

☞ القانون اليومي: العقلانية سمة يكتسبها الأفراد، ولا تأتي عن طريق الحركات الجماهيرية أو التقدم التكنولوجي، فشعور المرء بالتفوق، وما هو أبعد من ذلك، يعدّ علامة أكيدة على أن اللاعقلانية ناشطة لديه.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.



تشرين الأول / أكتوبر

العائق هو نفسك

في هذا العالم، حيث يلعب الناس بالترد المحشو بالبارود، يجب أن يمتلك المرء أعصاباً من حديد، ويرتدي درعاً واقياً من ضربات القدر، وأسلحة ليشق طريقه عكس الناس. الحياة معركة طويلة؛ علينا أن نقاتل في كل خطوة؛ وصدق فولتير حين قال: إن فزنا، فبحدّ السيف، وإن متنا، فالسلاح بأيدينا.

آرثر شوبنهاور (Arthur Schopenhauer)

الحياة معركة وصراع، وسوف تجد نفسك باستمرار في مواجهة مواقف سيئة، وعلاقات مدمرة، وارتباطات خطيرة. الطريقة التي تواجه فيها هذه الصعوبات سوف تحدّد مصيرك. عندما تشعر بالضياع والارتباك، وتفقد إحساسك بالاتّجاه، وعندما لا يمكنك التمييز بين الصديق والعدو، لا تلومن إلا نفسك، فكلّ شيء يعتمد على حالتك العقلية، وكيف تنظر إلى العالم. إنّ تغيير المنظور قد يحوّلك من جنديّ مرتزق خامل وتائه إلى مقاتل متحمّس ومبدع.

🌟- القانون اليومي: كما قال زينوفون، عوائقك ليست أنهاراً أو جبالاً أو أشخاصاً آخرين؛ عائقك هو نفسك.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 1
اعلن الحرب على أعدائك - إستراتيجية القطبية.



الإنسان العقلانيّ

إدراك ذاتنا العليا

تميل

ذاتنا الدنيا إلى أن تكون ذات سلطة أقوى علينا، إذ تدفعنا إلى القيام بردود فعل عاطفيّة، واتّخاذ مواقف دفاعيّة، فنشعر بالاعتداد بالنفس، والتفوّق على الآخرين. كما تجعلنا نتمسّك بالملذات والملهيات الفوريّة، ونسلك دائماً الطريق الأسهل والأقل مقاومة. إنّها تدفعنا إلى تبني ما يفكر فيه الآخرون، فنخسر أنفسنا ضمن المجموعة. أما دوافع ذاتنا العليا، فإنّنا نشعر بها عندما نخرج من ذاتنا، ونرغب في التواصل مع الآخرين على مستوى أعمق، ونستغرق استغراقاً تاماً في عملنا، ونشغل بالتفكير بدلاً من الردّ، ونسلك مساراً خاصاً بنا في الحياة، ونكتشف تميزنا.

الجانب الأدنى من ذاتنا يمثّل الجانب الحيواني من طبيعتنا، الذي يتسم أكثر بالردود الانفعاليّة، وهو الجانب الذي ننزلق إليه بسهولة. أما الجانب الأعلى فيمثّل الجانب البشريّ الحقيقي من طبيعتنا، الذي يجعلنا مدرّكين وواعين لذواتنا. ونظراً لأنّ الدوافع العليا أضعف من الدنيا، فإنّ التواصل معها يتطلّب جهداً وبصيرة. ولكن إبراز هذه الذات المثاليّة الموجودة في داخلنا هو، في الواقع، أمر نريده جميعاً، لأنّنا لا نشعر نحن البشر برضى حقيقيّ إلا عندما نطوّر هذا الجانب من أنفسنا. سيساعدك شهر نوفمبر في تحقيق ذلك، بجعلك أكثر دراية بالعناصر الإيجابية والنشطة المحتملة الموجودة في طبيعتك.

هناك اعتقاد خاطئ شائع بين الناس بخصوص العقلانيّة لدى البشر، مفاده أنّها تنطوي على قمع أو كبت للمشاعر. بعبارة أخرى، إذا كنت تشعر بالخوف أو الغضب أو الحبّ أو الكراهية، فعليك إخماد تلك المشاعر. عليك التخلّص منها لكي تكون عقلانياً. وفقاً لهذا المنظور، ليست العقلانية منهجية ممتعة جداً أو مثيرة للغاية. إنّها أشبه

بالغذاء الصحي. إنها مفيدة بالنسبة إليك، ولكنك لا تستسيغ طعمها كثيرًا. ما أودّ قوله في الحقيقة هو أنّ هذا التفكير خاطئ تمامًا، بل إنّ واقع الأمر عكس ذلك، إذ تتطوي العقلانية على بعض المشاعر المهمّة جدًا التي لا يمكنك الشروع في التفكير بعقلانية إذا لم تشعر بها.

وقد أثبت علم الأعصاب ذلك عن طريق دراسات أجريت على أشخاص أصيبوا بأضرار في المراكز العاطفية في دماغهم، أصبحوا بعدها عاجزين عن اتخاذ قرارات عقلانية أو التفكير بعقلانية.

يمكنني توضيح فكرتي عن التفكير العقلاني عن طريق بعض الأمثلة التي ربّما تكون قد اختبرتها.

لنفترض أنّ لديك خطّة ما -أمرًا معيّنًا، تودّ تحقيقه في الحياة، أو ثمة كتاب تودّ تأليفه، أو ترغب في إنقاص وزنك، أو إطلاق مشروع تجاريّ. كان مسار حياتك يشعرك بالإحباط الشديد ونفاد الصبر، فقرّرت الآتي: سأضع حدًا لهذا الأمر، سأنجز فعليًا هذا المشروع، سأنشئ هذا العمل التجاري أو غيره، فتفكّر في الأمر وتتخذ خطوات تدريجية للوصول إليه.

أو لنفترض أنّك تواجه حالة طلاق سيئة، وتقاتل للفوز بحضانة طفلك، الذي أنت مولع به بشدّة. وقد وصل الأمر لدرجة من القبح أدركت معها أن الاستمرار على هذا المنوال، سيؤدّي حتمًا إلى إلحاق الأذى بالطفل، من جرّاء هذا النزاع. وهكذا في مرحلة ما تمهلّت وبدأت تفكّر، «ما يهمني حقًا هو صحّة طفلي على المدى الطويل، لذا فإنني لن أشارك في هذا النزاع. سوف أراجع فعليًا، وأفكّر بمصلحة طفلي».

أو لنفترض أخيرًا، أن ثمة شخصًا مؤذيًا وسامًا للغاية مرتبط بحياتك، فهو، على سبيل المثال، نرجسيّ وحادّ الطبع، ويورّطك في كل أنواع الدراما التي تشعرك بالبوّس. وفي مرحلة ما، تقول لنفسك: «تبًا، لقد اكتفيت. سأبحث عن طريقة تخلصني من هذا النرجسي». ليس الأمر سهلًا، نظرًا لارتباطه بشتى نواحي حياتك. لذا فإنك تتمهلّ الخطي، وتسيطر على مشاعرك وتفكّر، «كيف يمكنني التخلص من هذا الإنسان؟» ثم تنفّذ الأمر. ويرحل النرجسي أخيرًا من حياتك، فيعترك شعور هائل بالراحة.

نلق نظرة على هذه الأمثلة الثلاثة.

في المثال الأول، لقد سئمت من حقيقة أنك تعاني من زيادة في الوزن، أو أنك لم تتمكن من تحقيق أي من أحلامك أو رغباتك في الحياة، فيدفعك هذا الإحباط - تلك العاطفة - إلى اتخاذ إجراءات تتمثل في اتباع خطوات التفكير العقلاني، الخاصة بكيفية الخروج من حالة الإحباط هذه. وبعد ذلك، عندما ينتهي الأمر، عندما تكون قد حققت أخيراً المشروع أو الهدف، يعطريك إحساس هائل بالراحة والفخر.

في حالة الطفل، كان دافعك هو الشعور بالتعاطف والحب تجاه طفلك. أما قلقك عليه وحبك له، فهما اللذان يدفعانك للتمهل وخوض هذه العملية من التفكير العقلاني. وعندما ينتهي الأمر، تشعر بتحسّن كبير تجاه نفسك.

أما بالنسبة للشخص السام في حياتك، فإنّ مشاعر الغضب تطفئ عليك، ولكنك تتمهل، وتتخذ خطوات عقلانية، وتتخلص منه فتشعر بالفرح والراحة.

من هنا، فإنّ اتخاذ الإجراءات التي ستقودك إلى نوع من القرار العقلاني لن يكون ممكناً على الإطلاق، إذا لم تختبر هذه المشاعر في البداية. ولن تكون متحمساً البتة للخوض في عملية التفكير العقلاني مراراً وتكراراً، إذا لم تشعر بالعائد الإيجابي للفخر والتعاطف وحب الإنجاز. لذا، فإنّ العقلانية تنطوي على المشاعر والتفكير. وهي لا تتطلب كبح تلك المشاعر، بل إيجاد تناغم جميل بين عملية التفكير والجانب الحيواني الانفعالي من طبيعتنا. من المهم ألا ننظر إلى مسار العقلانية، على أنّه مؤلم وخالٍ من المذات. في الواقع، إنّّه يزودنا بطاقة هائلة من الإشباع والمتعة، تفوق وتتجاوز في عمقها أكثر المذات إثارة، التي يميل العالم إلى عرضها أمامنا.



أملنا جميعًا

على الرغم من نزعتنا اللاعقلانية الواضحة، ثمة عاملان ينبغي أن يمنحانا جميعًا نوعًا من الأمل. أولاً وقبل كل شيء، وجود أشخاص عبر التاريخ وفي كل الثقافات، يتحلّون بأعلى درجات العقلانية. هذا النوع من الأشخاص الذين جعلوا التقدّم ممكنًا، هم بمثابة مُثُلٍ عليا، لنا جميعًا، يحتذى بها. ومن بين هؤلاء بريكليس، وأشوكا (Asoka) حاكم الهند القديمة، وماركوس أوريليوس (Marcus Aurelius) من روما القديمة، ومارغريت دي فالوا (Marguerite de Valois) من فرنسا في العصور الوسطى، وليوناردو دافنشي (Leonardo da Vinci)، وتشارلز داروين (Charles Darwin)، وأبراهام لنكولن (Abraham Lincoln)، والكاتب أنطون تشيخوف، وعالمة الأنثروبولوجيا مارغريت ميد (Margaret Mead)، ورجل الأعمال وارن بافيت (Warren Buffett)، على سبيل المثال لا الحصر. كل هؤلاء الأشخاص، على تنوّعهم، يشتركون في صفات معيّنة - في تقييمهم الواقعي لأنفسهم ولنقاط ضعفهم؛ في تقانيهم من أجل الحقيقة والواقع؛ في مواقفهم المتسامحة تجاه الآخرين؛ في قدرتهم على تحقيق الأهداف التي حدّدها. أمّا العامل الثاني، فهو أنّ غالبيتنا في مرحلة ما من حياتنا قد مررنا بلحظات تنطوي على أعلى درجات من العقلانية. غالبًا ما تأتي هذه اللحظات مع ما نطلق عليه اسم عقلية الصانع the maker's mindset. عندما نعمل على مشروع ينبغي إنجازه، ربّما خلال مهلة محدّدة، فإنّ المشاعر الوحيدة التي يمكننا حملها هي الحماسة والطاقة. أما المشاعر الأخرى، فإنّها تعيق التركيز على المشروع. ونظرًا لضرورة إحراز نتائج، فإنّنا نصبح عمليين على نحوٍ استثنائي. نركّز على العمل، وتكون أذهاننا هادئة، والأنا لدينا على الحياء. وعندما يحاول الناس مقاطعتنا أو نقل مشاعرهم إلينا، فإننا نشعر بالاستياء.

🕒 القانون اليرمي: تكشف تلك اللحظات -العابرة مثل بضعة أسابيع أو بضع ساعات- عن الذات العقلانية التي تنتظر الخروج. ولا يتطلّب ذلك سوى القليل من الوعي والممارسة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية -قانون اللاعقلانية.

إنّا بنفسك عن الدوامة العاطفية

لتحقيق النجاح، عليك أن تتحكّم بمشاعرك وانفعالاتك. ولكن حتى لو نجحت في تحقيق التوازن وضبط النفس، فلن يكون بوسعك مطلقاً التحكّم في التصرفات المزاجية لمن حولك، الأمر الذي ينطوي على خطر كبير عليك. ويعمل معظم الناس في دوامة من العواطف والمشاعر، وردّات الفعل التي لا تنتهي، ويثيرون المشاحنات والنزاعات. ولن يؤدي ضبطك لنفسك ونأيك عنهم إلا إلى إزعاجهم وإثارة حنقهم. سيحاولون استدراجك إلى دوامتهم، ويتوسّلون إليك أن تتحاز إلى أحد جانبي صراعاتهم التي لا تنتهي، أو أن تكون وسيطاً بينهم للسلام. عندما تستسلم لمناشداتهم العاطفية، سوف تطفئ مشكلاتهم شيئاً فشيئاً على عقلك ووقتك. لا تسمح لمشاعر التعاطف والشفقة، أيّاً كانت، أن تستحوذ عليك فهذه اللعبة لا يمكنك الفوز فيها على الإطلاق؛ بل إنّ مصير الصراعات أن تتفاقم حتماً. وقد تخشى من إدانة الناس لك بأنك عديم الرحمة ومتحجّر القلب، إلا أنّ تمسّكك باستقلاليتك، واعتمادك على ذاتك، سيمنحك في نهاية المطاف المزيد من الاحترام، ويضعك في موقع قوّة تستطيع عبره اختيار مساعدة الآخرين بمبادرة منك.

❦ القانون اليومي: تذكّر أنّك تمتلك كمّاً محدوداً من الطاقة والوقت. وكل لحظة تهدرها على مآسي الآخرين تستهلك من طاقتك.

كيف تمسك بزمam القوة، القانون 20
لا تقطع وعداً لأحد.



تشرين الثاني / نوفمبر

أخّر ردّ الفعل

«ثق بمشاعرك!» - إلا أنّ مشاعرك ليست نهائية أو أصلية؛ فخلّفها تقف الأحكام والتقييمات، التي نرثها في هيئة ميول ونفوس. والإلهام الذي يولد من الشعور ما هو إلا حفيد أحد الأحكام - وغالبًا ما يكون حكمًا خاطئًا! - وفي مطلق الأحوال، لن يكون المولود مولودك وحدك! أن يثق المرء بمشاعره، يعني أن نثق بأبائنا وأجدادنا أكثر ممّا نثق بالقوى الموجودة فينا؛ تفكيرنا المنطقي وتجاربنا.

فريدريك نيتشه (Fredrich Nietzsche)

هذه القدرة [على تأخير ردّ الفعل] تأتي بالممارسة والتكرار. عندما تتطلّب بعض الأحداث أو التفاعلات ردًّا، عليك أن تدرب نفسك على التريث. قد يعني ذلك الانتقال جسديًا إلى مكان يمكنك الانفراد فيه بنفسك من دون أيّ شعور بالضغط للردّ. أو قد يعني كتابة رسالة إلكترونية شديدة اللهجة من دون إرسالها. أي أن تتريث وتفكر في الأمر لمدة يوم أو يومين. كما يعني عدم إجراء مكالمات هاتفية أو التواصل مع الآخرين بينما تعتريك بعض المشاعر المباغته، وخاصة مشاعر الاستياء. إذا وجدت نفسك تتسرّع في التزاماتك مع الناس، كأن تقطع وعدًا بتوظيفهم أو بالعمل لديهم، تريث لمدة يوم كامل. دع مشاعرك تهدأ. كلّما استطعت أن تمثّد الوقت، كان ذلك أفضل، لأنّ المنظور الصحيح يأتي مع الوقت.

☀️ القانون اليومي: انظر إلى الأمر على أنّه تدريب على المقاومة - كلّما طالت مدّة مقاومتك للردّ، توسّعت لديك المساحة العقلية للتفكير الفعلي، وازدادت رجاحة عقلك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

اجعل من الحسد حافزاً للإنجاز

بدلاً من أن نرغب في إيذاء الشخص الذي حقق أكثر ممّا حقّقناه، أو أن نسرق منه، يجدر بنا أن نرغب في الارتقاء بأنفسنا إلى مستواه. وهكذا، يتحوّل الحسد إلى حافز للتميّز، حتى إنه بإمكاننا أن نكون قريبين من الأشخاص الذين سيحفّزون لدينا مثل هذه الرغبات التنافسيّة، أي الأشخاص الذين يتفوّقون علينا قليلاً في مستوى المهارة. بيد أنّ إنجاح هذا العمل يتطلّب بعض التحوّلات النفسيّة. أولاً، ينبغي أن نؤمن بقدرتنا على الارتقاء بأنفسنا. فالثقة في قدراتنا الشاملة على التعلّم وتحسين الذات ستكون بمثابة مضادّ هائل للحسد. وبدلاً من أن نتمنّى امتلاك ما يمتلكه الآخر واللجوء إلى التخريب بدافع العجز، سوف تملّكنَا الرغبة بالحصول على الشيء نفسه لأنفسنا، مع إيماننا بقدرتنا على تحقيق ذلك. ثانياً، علينا أن ننمّي في أنفسنا أخلاقيات عمل متينة لدعم هذا الأمر. عندما نتحلّى بالانضباط والمثابرة، سيكون بوسعنا التغلّب على كلّ العقبات تقريباً وتعزيز موقعنا ومكانتنا. أما الكسالى وغير المنضبطين من الناس فهم أكثر ميلاً للشعور بالحسد.

🌟 القانون اليومي: بما أننا عاجزون عن إيقاف آلية المقارنة في أذهاننا، فالأجدر بنا إعادة توجيهها إلى شيء منتج وإبداعي.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 10
احذر (الأنا) الهشة - قانون الحسد.



تشرين الثاني / نوفمبر

اعرف نفسك حق المعرفة

من يعرف الآخرين فهو حكيم؛ من يعرف نفسه فهو مستنير.

لاو تزو (Lao Tzu)، فيلسوف صيني قديم

إنّ ذاتنا العاطفيّة تتغذّى وتنمو من الجهل. وبمجرّد أن تدرك آليّة عملها وكيفيّة هيمنتها عليك، تفقد سطوتها ويمكنك عندئذٍ ترويضها. لذا فإنّ خطوتك الأولى نحو العقلانيّة يجب أن تتّجه دائماً نحو داخلك. من هنا، يتوجّب عليك أن تقبض على ذاتك العاطفيّة في أثناء عملها. ولتحقيق هذه الغاية، تأمّل في تصرّفاتك وأنت تحت الضغط. ما نقاط الضعف المحدّدة، التي تظهر في لحظات الضغط؛ هل هي الرغبة في إرضاء الآخرين، أم الرغبة في التمرّ أم السيطرة، أم ثمة مستويات عميقة من عدم الثقة بالغير؟ راجع قراراتك، وخصوصاً ما كان منها غير مجدٍ: هل تلاحظ وجود نمط معيّن يربط بينها، كأن يدفعها شعور كامن بعدم الثقة بالنفس؟ افحص نقاط قوّتك، تلك التي تجعلك مختلفاً عن الآخرين. سوف يساعدك ذلك في اختيار الأهداف التي تنسجم مع مصالحك الخاصّة على المدى الطويل، والتي تتماشى مع مهاراتك. عندما تعرف ما يميّز اختلافك وتقدّره، سوف تتمكّن من مقاومة جاذبيّة التحيز للجماعة وتأثيراتها.

☀️- القانون اليومي: هل بوسعك أن تنظر إلى نفسك من مسافة معيّنة، وترى عبر غشاوة خداع الذات التي تغلفها؟

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكّم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

على من يقع اللوم؟

عند الوقوع في الخطأ، تميل الطبيعة البشرية إلى إلقاء اللوم على هذا الشخص أو ذاك. دع الآخرين ينخرطون في مثل هذا الغباء، حيث يقودهم الآخرون، ولا يرون إلا ما يُرى مباشرة أمام أعينهم. أما أنت فانظر إلى الأمور نظرة مغايرة. عندما يحصل خلل معين - في العمل أو في السياسة أو في الحياة - تتبع أثر السياسات التي أدت إلى هذا الخلل في المقام الأول، فربما كان الهدف مضللاً. وهذا يعني إلى حد كبير: أنك أنت العامل الأهم في أي ضرر يصيبك. ويعني أن تجنب الخطر كان ممكناً مع المزيد من التعقل والرؤية والسياسات الحكيمة. لذا، عندما يحدث خلل ما، ابحث في أعماق نفسك، ليس بطريقة انفعالية، لتلومها أو لتتغمس في الإحساس بالذنب، بل للتأكد من بدء حملتك التالية بخطوات أكثر حزمًا وبرؤية أوسع.

🌟 القانون اليومي: ابحث عن دورك في أي من الإخفاقات، وسوف تجده دائماً.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 12
 اخسر معارك، واكسب حرباً - الإستراتيجية الكبرى.



تشرين الثاني / نوفمبر

تدرّب على مشاركة الآخرين فرحهم

النعبان الذي يلدغنا يقصد إيذاءنا، وهو يبتهج بفعلته؛ يمكن لأدنى الكائنات مرتبة أن تستشعر ألم الآخرين. ولكن أن تستشعر فرحة الآخرين وتبتهج لفرحتهم، فهذا أهم امتياز لأعلى الكائنات مرتبة.

فريدريك نيتشه

الشماتة، هي الشعور باللذة والمتعة تجاه ألم الآخرين، وقد أظهرت العديد من الدراسات أنها ترتبط ارتباطاً واضحاً بالحسد. عندما نحسد شخصاً ما، ويتعرّض لانتكاسة أو يعاني بطريقة ما، يعترينا شعور بالإثارة وحتى بالفرح. ولكن من دواعي الحكمة ممارسة العكس، أو ما أسماه الفيلسوف فريدريك نيتشه «مشاركة الفرح». هذا يعني أنّه بدلاً من الاكتفاء بتهنئة الناس على سرّاء أصابتهم، وهو أمر يسهل القيام به ويُنسى بسهولة، عليك أن تسعى بحماسة لاستشعار فرحهم، كشكل من أشكال التعاطف. قد يكون هذا غير طبيعيّ إلى حدّ ما، حيث إنّنا نميل تلقائياً إلى الشعور بالحسد، ولكن يمكننا تدريب أنفسنا على تصوّر ما ينبغي أن يشعر به الآخرون، عند مرورهم بتجربة سعيّة أو مُرضيّة؛ وهذا لا يؤدّي إلى تنقية أذهاننا من الحسد القبيح فحسب، بل يبني شكلاً استثنائياً من العلاقات. إذا كنّا هدفًا لمشاركة الآخرين فرحنا، فإننا نشعر بحماسة الآخر الحقيقيّة إزاء ما أصابنا من سرّاء، وليس مجرّد كلام، فيؤدّي ذلك إلى شعور متبادل. ونظرًا لأنّه أمر نادر الحدوث، فإنّه يحتوي على قوّة عظيمة، لتوثيق الروابط بين الناس.

❖ القانون اليومي: استشعر فرحة الآخرين في داخلك. عندما نفعل ذلك، فإننا ننمي قدرتنا على اختبار هذه المشاعر فيما يتّصل بتجاربنا الخاصّة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 10

احذر (الأنا) الهشة - قانون الحسد.



قمة الصبر

الوقت هو مفهوم مصطنع ابتكرناه ليساعدنا على تحمّل الامتداد اللانهائي للزمن والكون، وليكون أكثر ملاءمة لنا كبشر. وبما أننا نحن الذين وضعنا مفهوم الوقت، فإننا أيضاً قادرون على تشكيله إلى حدّ ما، والتلاعب به. فالوقت بالنسبة للطفل طويل وبطيء، ويتّسع للكثير؛ بينما ينطلق بسرعة مخيفة بالنسبة للبالغ. ويعني ذلك أنّ الوقت يعتمد على الإدراك، الأمر الذي يجعله قابلاً للتغيير بإرادتنا، كما هو معلوم. وهذا ما ينبغي فهمه أولاً فيما يخصّ إتقان فنّ التوقيت. وإذا كان الوقت يتسارع نتيجة لاضطراباتنا الداخلية الناجمة عن عواطفنا وانفعالاتنا، فهذا يعني أنّه سيتحرّك ببطء أكبر بمجرد أن نتحكّم في ردود فعلنا العاطفية تجاه الأحداث. إنّ تغيير طريقتنا في التعامل مع الأشياء من شأنها أن تطيل إحساسنا بالوقت المستقبليّ، وتفتح لنا الفرص التي يحجبها عنّا الخوف والغضب، وتمكّننا من التحلّي بالصبر الذي يعدّ مطلباً رئيساً في فنّ التوقيت. لا تظهر أبداً في عجلة من أمرك؛ فالاستعجال يفرض عدم تحكّمك بنفسك وبوقتك. اظهر دائماً بمظهر المتمهّل، كما لو كنت تعرف أنّ كلّ شيء سوف يأتي إليك في نهاية المطاف. تحرّ عن اللحظة المناسبة؛ استكشف روح العصر، والاتّجاهات التي ستوصلك إلى القوّة والسلطة. تعلّم أن تتراجع عندما لا يكون الوقت قد حان، وأن تضرب بشراسة عندما يحين القطاف.

﴿القانون اليومي: تدرب على التحلّي بالصبر. تريث يوماً كاملاً قبل اتّخاذ إجراء بشأن المشكلات الملحة.﴾

كيف تمسك بزمام القوة، القانون 35
اتقن فن التوقيت.

وجه توفك إلى العظمة

التوق إلى العظمة، هو صورة من صور الطاقة البدائية التي نمتلكها جميعاً. إنه يدفعنا إلى رغبة شيء أكثر ممّا لدينا، وأن نحظى باعتراف الآخرين وتقديرهم، وأن نشعر بالارتباط بشيء أكبر. ولا تكمن المشكلة في الطاقة نفسها، التي يمكن استخدامها لتغذية طموحاتنا، بل في المنحى الذي تتّخذة، فالإحساس بالعظمة يجعلنا عادة نتخيّل أننا أعظم وأكثر تفوّقاً ممّا نحن عليه في الواقع. ويمكننا أن نطلق عليها اسم العظمة الخيالية، لأنّها تستند إلى تخيلاتنا والانطباع المنحرف الذي يتولّد لدينا نتيجة لأيّ اهتمام تلقّيناه. ستجعلك العظمة الخيالية، تنتقل من فكرة رائعة إلى أخرى، وتخيّل كلّ الجوائز والاهتمام الذي ستحصل عليه، إلا أنّك لن تدرك أيّاً منها أبداً. لذلك، افعل العكس. عوّد نفسك على التركيز العميق والكامل على مشروع أو مسألة واحدة. ضع هدفاً يسهل نسبياً الوصول إليه في غضون أشهر، وليس سنوات. يتطلّب هذا الأمر تجزئة الهدف إلى خطوات وأهداف صغيرة على طول المسار. ويتمثّل هدفك هنا في الدخول في حالة من الزخم، بحيث تزداد انغماساً واستغراقاً في العمل شيئاً فشيئاً، وصولاً إلى النقطة التي ترد فيها الأفكار إليك في ساعات متأخرة. ينبغي أن يكون هذا الشعور بالزخم مهمّاً، ويسبّب الإدمان. إن لم تدخل في حالة الزخم هذه، فأنت حتماً تقوم بمهامّ متعدّدة من دون تركيز. عليك أن تعمل للتغلب على هذا الوضع. قد يكون مشروعاً تعمل عليه خارج نطاق عملك. الأمر لا يتعلّق بعدد الساعات التي تقضيها، ولكن بكثافة الجهد الذي تبذله واستمراريّته. فيما يتعلّق بهذا الأمر، ينبغي أن يستخدم المشروع مهاراتك الفعلية أو تلك التي تعمل على تطويرها. وليكن هدفك رؤية التحسّن المستمرّ في مستوى مهاراتك، الذي سيأتي بالتأكيد من عمق تركيزك. كما أنّ ثقتك بنفسك سوف تزداد، وهذا كفيل بأن يبيّح لك في حالة تقدّم مستمرّ.

🕒 القانون اليومي: لا تسمح لنفسك بالانخراط في تخيلات حول مشروعات أخرى في الأفق. عليك توجيه طاقة التوق إلى العظمة بالاستغراق العميق في عملك إلى أقصى حدّ ممكن.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 11

اعرف حدودك - قانون العظمة

تجاوز القبليّة

تعود جذور العصبية القبليّة إلى الجوانب الأعمق والأكثر بدائيّة من طبيعتنا، إلا أنّها تقترن اليوم بقدرات تكنولوجيّة هائلة، وهذا يجعلها أكثر خطورة. بيد أنّ هذه الطبيعة التي مكّنتنا منذ آلاف السنين من الارتباط بقوة ضمن جماعات والبقاء على قيد الحياة، قد تؤدّي اليوم بسهولة إلى انقراض نوعنا البشري. تشعر القبيلة بخطر يهدّد وجودها إن كان ثمة عدوّ لا يفصل بينها وبينه سوى القليل من الأرض المحايدة. وتكون المعارك عادة بين القبائل أكثر شدة وعنفًا. ومن المرجّح أن يعتمد مستقبل الجنس البشري على قدرتنا على تجاوز هذه العصبية القبليّة ورؤية مصيرنا مرتبطًا بمصير الآخرين، فنحن جنس بشريّ واحد، ننحدر جميعًا من نسل البشر الأوائل أنفسهم، وكلّنا إخوة وأخوات. أمّا اختلافاتنا وفروقاتنا فهي في الغالب ضرب من ضروب الوهم، وتصور وجودها ليس سوى جزء من جنون الجماعات. يجب أن نرى أنفسنا على أنّنا جماعة حقيقية واحدة كبيرة ونختبر إحساسًا عميقًا بالانتماء إليها. إنّ حلّ المشكلات التي صنعها الإنسان والتي تهدّدنا، يتطلّب منّا التعاون على أعلى المستويات والتحليّ بروح عمليّة نفتقدها داخل القبيلة. هذا لا يعني نهاية الثقافات المتنوعة، وما يرافقها من ثراءٍ وغنى، بل إنّ الجماعة الحقيقيّة تشجّع على التنوّع الداخلي.

❖ القانون اليرمي: خلاصة القول هو: إنّ الجماعة الأساسيّة التي ننتمي إليها هي مجموع الجنس البشريّ، فعليها يعتمد مستقبلنا المحتوم. وما دون ذلك يشكّل انحدارًا بمنتهى الخطورة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 14
قاوم أن تسحبك المجموعة إلى أسفل -قانون التوافق في الرأي.

إِصْعَدِ الْجَبَلَ

بالنسبة لنا نحن البشر، العالقون في اللحظة الراهنة، يبدو الأمر كما لو أننا نعيش في قعر الجبل. أكثر الأشياء وضوحًا بالنسبة إلينا - الأشخاص الآخرون من حولنا، والغابة المحيطة بنا - تمنحنا رؤية محدودة ومنحرفة للواقع. ويشبه مرور الوقت الصعود البطيء إلى قمة الجبل، حيث تخبو المشاعر التي نحسّ بها في اللحظة الراهنة، ويصبح بوسعنا أن نفصل أنفسنا، وأن نرى الأشياء بصورة أوضح. كلما صعدنا، أضفنا مع مرور الوقت مزيدًا من المعلومات إلى الصورة. ما نراه بعد ثلاثة أشهر من الحادثة ليس بدقة ما نعرفه بعد عام إذ إن الجانب الحيواني من طبيعتك هو الذي يتأثر بما تراه وتسمعه في الوقت الحاضر، من أحدث التقارير الإخبارية والاتجاهات، إلى آراء وتصرفات الأشخاص من حولك، إلى كل ما يبدو مثيرًا، فتقع ضحية مكائد مغرية تعدك بنتائج سريعة ومكاسب سهلة. ويؤدي ذلك إلى المبالغة في رد فعلك تجاه الظروف الحالية، فتبالغ مثلًا في التعبير عن الابتهاج أو الذعر عندما تتحوّل الأحداث في هذا الاتجاه أو ذاك. يجب أن تضع نصب عينيك الاتجاهات الأكبر التي تحكم الأحداث، تلك التي لا تُرى على الفور. ولا تغفل أبدًا عن أهدافك البعيدة. وعندما ترتفع بمنظورك، سيتشكّل لديك من الصبر والأناة ووضوح الرؤية ما يمكنك من تحقيق أي هدف تقريبًا.

❖ القانون اليومي: اصطنع تأثير الوقت بمنح نفسك رؤية موسّعة في اللحظة الراهنة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 6
ارفع منظورك - قانون قصر النظر.

إِكْسَرُ الْأَعْرَافِ وَالتَّقَالِيدِ

منذ عدّة قرون، وحتى يومنا هذا، تشكّل أدوار الجنسين أقوى الأعراف على الإطلاق، فقد جرى التحكّم بشدّة بما يحقّ للرجال والنساء فعله أو قوله، لدرجة أنّ الأمر يبدو وكأنّه انعكاس لاختلافات بيولوجيّة وليس أعرافاً اجتماعيّة، فالمرأة على وجه الخصوص تنشأ وتربّى بحيث تكون أكثر لطفاً وطيبة، وتتعرّض للضغط المستمرّ للالتزام بهذه الصفات، وتظن خطأً أنها صفات طبيعيّة وبيولوجيّة. بيد أنّ هذه الأعراف كسرتها بعض النساء الأكثر نفوذاً في التاريخ: فنانات مثل مارلين ديتريش (Marlene Dietrich) وجوزفين بيكر (Baker Josephine)، وشخصيّات سياسيّة مثل إيلانور روزفلت (Eleanor Roosevelt)، وسيدات أعمال مثل كوكو شانيل (Chanel Coco). لقد أخرجن الجانب الخفيّ من شخصيّتهن، وأبرزنه عندما تصرّفن بطرق كان يعتقد تقليدياً أنها خاصّة بالذكور، وهذا ما أدّى إلى المزج والخلط بين أدوار الجنسين. حتى جاكين كينيدي أوناسيس (Onassis Jacqueline Kennedy) اكتسبت قوّة عظيمة عندما أدّت دوراً معاكساً للدور النمطيّ لزوجة الرجل السياسيّ، فقد انتهجت بوضوح نهجاً يتّسم بالخبث والمكر. وكانت لا تخفي استياءها من الناس، بل تظهره علناً، فبدأ أنّها لا تبالي كثيراً بما يظنّه الآخرون فيها. وأثارت ضجّة كبيرة بسبب طبيعتها العفويّة التي كانت تتّسم بها. عموماً، عليك أن تنظر إلى إبراز جانبك الخفيّ وكأنّك شكل من أشكال طرد القوى الشريرة الموجودة في داخلك، إذ حالما تظهر هذه الرغبات والدوافع إلى العلن، فهي لن تعود مخبأة في زوايا شخصيتك، فتلتف عليك وتعمل بطرق سرّية وملتوية.

❖ القانون اليوميّ: أظهر جانبك الخفيّ. حرّر قواك الشريرة، وعزّز وجودك كإنسان صادق مع نفسه.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 9
واجه جانبك المظلم - قانون الكبت.

واجه الحمقى بمرح

لا يمكنك أن تكون موجودًا في كل مكان، كما لا يمكنك محاربة الجميع. وقتك وطاقتك محدودان، وعليك أن تتعلم كيف تحافظ عليهما. وقد يؤدي الإرهاق والإحباط إلى تدمير حضورك العقلي. إن العالم مليء بالحمقى؛ فالأشخاص الذين يستعجلون النتائج، ويتغيّرون مع الريح، ولا يرون أبعد من أنوفهم، تصادفهم في كل مكان: الرئيس المتردد في قراراته، الزميل المتهوّر، المرؤوس الهستيري... عندما تعمل جنبًا إلى جنب مع الحمقى، فلا تقا تلهم؛ بل انظر إليهم كما الأطفال، أو الحيوانات الأليفة، فهم ليسوا على قدر من الأهمية، بحيث يؤثّرون في توازنك العقلي. وتعدّ قدرتك على البقاء مبتهّجًا في مواجهة الحمقى، مهارة مهمّة.

☀️- القانون اليومي: افصل نفسك عاطفيًا عن الحمقى. وبينما تضحك في داخلك لحماقتهم، جاركهم في إحدى أفكارهم الأقل ضررًا.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 3
لا تفقد حضور عقلك وسط اضطرابات الأحداث
- الإستراتيجية المعاكسة.

إظهر بمظهر القداسة

أيًا كانت المدة التاريخية التي نعيشها، هناك سمات معيّنة يُنظر إليها دائمًا على أنّها إيجابية، وعليك أن تعرف كيف تُظهرها. على سبيل المثال، الظهور بمظهر القداسة يبقى رائجًا في كل الأزمان. صحيح أنّه يختلف في محتواه عن القرن السادس عشر، بيد أنّ جوهره هو نفسه؛ أنت تجسّد ما يُعدّ شخصًا صالحًا وفوق الشبهات. في العالم الحديث، هذا يعني تقديم نفسك على أنّك ليبراليّ، ومتسامح للغاية، ومنفتح العقل. يجب أن يراك الناس وأنت تتبرّع بسخاء لقضايا معيّنة، وتدعمها على وسائل التواصل الاجتماعيّ. ويؤدّي إظهار الإخلاص والصدق دائمًا دورًا جيدًا. كما أنّ الاعتراف أحيانًا أمام الملأ ببعض مواطن الضعف لديك وهشاشتك سيفي بالغرض. لسبب ما يرى الناس علامات التواضع على أنّها دليل أصالة، مع أنّ الأشخاص ربّما يتظاهرون تمامًا بذلك. تعلّم كيف تحني رأسك من حين لآخر، وتبدو متواضعًا. وعندما يتعيّن عليك القيام بأعمال قذرة، أوكل الأمر إلى الآخرين. لا تدع يديك تتسخان. ولا تتقمّص أبدًا دور الزعيم المكيافيلي علانيّة؛ هذا لا ينجح إلا في الأفلام.

🕒 - القانون اليومي: إذا كان الناس يحكمون على الآخرين إلى حدّ كبير عن طريق المظاهر، فتعلّم كيف تسيطر على الديناميكية بتبنّي الشخصية المناسبة. مسحة من التواضع، حتى القداسة، تحقّق دائمًا نجاحًا جيدًا. تجنّب أي دليل على النفاق أو التعلالي في هذا.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 3

انظر من خلال أقنعة الناس - قانون لعب الدور.

تبني روحاً كريمة

كلّنا نحمل معنا الصدمات والآلام منذ الطفولة المبكرة. ومع تقدّمنا في السنّ، تتراكم لدينا في حياتنا الاجتماعية خيبات الأمل والإهانات. وغالباً ما يطاردنا شعور بتفاهتنا وانعدام قيمتنا، وبأنّنا لا نستحقّ أن نستمتع حقاً بملذات الحياة. وتتملّكنا جميعاً لحظات من الشكّ الكبير بأنفسنا. وقد تؤدّي هذه المشاعر إلى هواجس ووساوس تهيم على عقولنا. وقد نستخفّ بما نخبره كوسيلة للتحكّم بمشاعر القلق وخيبات الأمل، فنلجأ إلى الكحول أو أيّ نوع من العادات لتخدير الألم، وننّخذ، من دون وعيٍ منا، موقفاً سلبياً وخائفاً تجاه الحياة، ويصبح ذلك سجننا الذي فرضناه على أنفسنا. بيد أن الأمور لا ينبغي أن تسير على هذا النحو؛ فنحن بوسعنا أن نحزّر أنفسنا. المسألة تأتي من الاختيار، من رؤية العالم بطريقة مختلفة، من التغيير في المواقف. وتأتي هذه الحرية أساساً من تبني روح سمحاء وكريمة، تجاه الآخرين وتجاه أنفسنا. وعندما نقبل الناس ونفهمهم وحتى نحبّهم إذا أمكن ذلك لطبيعتهم البشريّة، تتحرّر عقولنا من الوسواس والمشاعر التافهة، ونتوقّف عن القيام بردود فعل إزاء ما يفعله الناس ويقولونه، ونحتفظ بمسافة بيننا وبين الآخرين، ونمنع أنفسنا من أخذ كل الأمور على محملٍ شخصيٍّ. وبذلك، تتفرّغ المساحة العقلية لدينا لمتابعة المساعي العليا. وبمجرّد أن تعترينا الطاقة المنعشة الناتجة عن هذا الاتجاه الجديد، ستتولّد لدينا الرغبة في المضيّ فيه إلى أقصى حدّ ممكن.

❦ القانون اليومي: عندما نشعر بالسماحة والكرم تجاه أنفسنا وتجاه الآخرين، فإنّهم سيُشعرون بالانجذاب إلينا، وسيرغبون بمحاكاة سماحتنا وكرمنا.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 8

غيّر ظروفك من خلال تغيير اتجاهك - قانون تدمير الذات.

ادمج جانبك الخفي

منذ سنّ مبكرة، كان الرئيس 16 للولايات المتحدة أبراهام لينكولن يحبّ أن يدرس ذاته ويحلّلها، وكان الموضوع الذي يظهر له مرارًا من تحليلاته الذاتية، هو أنّه يمتلك شخصيّة منقسمة: فمن ناحية، كانت شخصيته تتسم بنزعة طموحة، تصل إلى حدّ القسوة، ومن ناحية أخرى كان يتّسم برقّة ونعومة، تجعلانه مكتئبًا في كثير من الأحيان. كلا الجانبين من طبيعته أدّيا إلى شعوره بعدم الارتياح والغربة، ففي الجانب القاسي من شخصيته، على سبيل المثال، كان يحبّ الملاكمة ويقضي تمامًا على خصمه في الحلبة. وفي القانون والسياسة، كان حسّ الفكاهة لديه لاذعًا جدًّا. أما في الجانب الرقيق من شخصيته، فقد كان محبًّا للشعر، ويشعر بعاطفة شديدة تجاه الحيوانات، ويكره مشاهدة أيّ نوع من الإيذاء الجسديّ. في أسوأ حالاته، كان عرضة لنوبات من الحزن العميق والتفكير في الموت. بالإجمال، كان يشعر بأنّه حسّاس ورقيق للغاية بالنسبة لعالم السياسة القاسي والمتقلّب. بدلًا من إنكار هذا الجانب من طبيعته، وجّهه نحو تعاطف مذهل مع الجمهور، مع عامة الرجال والنساء. ولأنّه أولى اهتمامًا عميقًا بخسائر الحرب من الأرواح، فقد بذل أقصى جهده لإنهائها مبكرًا. وهو لم يُطلق صفة الشرّ على الولايات الجنوبية، بل تعاطف مع محنتها، وخطّط لإحلال السلام معها من دون انتقام. كما قام بدمج هذا الجانب من طبيعته في حسّ فكاهي جيّد عن نفسه، وذلك بإلقاء النكات المتكرّرة عن شكله القبيح، وصوته العالي النبرة، وطبيعته الكئيبة. بتبنيّه لهذه الصفات المتعارضة، ودمجها في شخصيته العامّة، أعطى انطباعًا بالأصالة والصدق إلى أبعد حدود، واستطاع الناس أن يتماهوا معه بطريقة لم يسبق لها مثيل مع زعيم سياسيّ.

🔗 القانون اليومي: ينبغي ألا يقتصر هدفك على القبول التام لجانبك الخفيّ فحسب، بل أن تحدّوك الرغبة أيضًا في دمجها في شخصيتك الحالية. بقيامك بذلك، ستصبح إنسانًا أكثر اكتمالًا. وستشعّ بالأصالة التي ستجذب إليك الناس.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 9

واجه جانبك المظلم - قانون الكبت.

وازن بين الخيال والواقع

يبدأ مشروعك بفكرة، وبينما تحاول صقل هذه الفكرة، تطلق العنان لخيالك الذي يكون منفتحاً على مختلف الاحتمالات. وفي مرحلة ما، تنتقل من مرحلة التخطيط إلى مرحلة التنفيذ، حيث يتعين عليك أن تبحث بحيوية عن التعليقات والآراء الناقدة من الأشخاص الذين تقدّرهم أو من جمهورك الطبيعي. عليك أن تسمع عن العيوب وأوجه القصور في خطتك، فهذه هي الطريقة الوحيدة لتحسين مهاراتك. إذا أخفق المشروع في تحقيق النتائج التي تخيلتها، أو استعصت المشكلة على الحل، عليك أن تتبنّى هذا النهج بوصفه أفضل طريقة للتعلم. حلّ بعمق الأخطاء التي ارتكبتها، وكن صارماً إلى أقصى الحدود. وبمجرد الانتهاء من تحليل التعليقات والنتائج، يمكنك العودة إلى المشروع ذاته أو البدء بمشروع جديد، وإطلاق العنان لخيالك مجدداً، ولكن بدمج ما تعلمته من التجربة. في أثناء العملية، عليك أن تدور في هذه الحلقة إلى ما لا نهاية، وسوف تشعر بحماسة، وأنت تلاحظ كيف يتحسن أدائك بذلك. عندما تطيل البقاء في مرحلة الخيال، فإنّ ما تريد إنشاءه سيكون مضخماً ومبالغاً فيه ومنفصلاً عن الواقع. وفي حال اكتفيت بالاستماع إلى التعليقات، وحاولت أن تجعل ما تقوم به انعكاساً كاملاً لما يخبرك به الآخرون أو يريدهونه، فسيكون عملك تقليدياً ورتيباً. أما إذا حافظت على الحوار المستمر بين الواقع (ردود الفعل) وخيالك، فسوف تبتكر شيئاً واقعياً وعظيماً الأثر.

🌟 القانون اليومي: بتنقلك المستمر بين خيالك وردود فعل الناس، سيكون ما تنتجه فريداً

وذا صلة بجمهورك -وهذا هو المزيج المثالي.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 11

اعرف حدودك -قانون العظمة.

وجه تركيزك نحو الخارج

نحن البشر نشغل بأنفسنا بحكم طبيعتنا، ونقضي معظم وقتنا في التركيز داخلياً على مشاعرنا، وعلى جروحنا، وتخيلاتنا. عليك أن تتّمي لديك عكس هذه العادة قدر الإمكان. توجد ثلاث طرق للقيام بذلك. أولاً، يمكنك صقل مهارات الاستماع لديك، والتركيز على كلام الآخرين وإشاراتهم غير اللفظية، وأن تدرب نفسك على القراءة بين سطور ما يقولونه. وأن تتكيّف مع مزاجهم واحتياجاتهم، وتشعر بما ينقصهم. عليك ألاّ تتقبّل ابتسامات الناس ونظرات الموافقة التي يبدونها أمامك على أنّها حقيقة، بل عليك أن تستشعر توترهم أو انبهارهم الكامن وراءها. ثانياً، عليك أن تكرّس نفسك لكسب احترام الناس، وألاّ تشعر بأنك تستحقّ ذلك تلقائياً؛ فلا ينصبّ تركيزك على مشاعرك، وما يدين به الناس لك بسبب مركز وموقعك العظيم، (وهذا منعطف داخلي). عندما تحترم احتياجاتهم الفردية، وتثبت أنّك تعمل من أجل الصالح العام، فسوف تكسب احترامهم. ثالثاً، عليك أن تأخذ في الحسبان أن كونك قائداً يحمّلك مسؤولية هائلة، إذ تتعلّق رفاهية المجموعة بكلّ قرار تتّخذه. ما يدفعك ليس جذب الانتباه، ولكن تحقيق أفضل النتائج الممكنة لمعظم الناس. وينبغي أن تنغمس في العمل، وليس في ذاتك أو في «الأنّا» لديك. عندها، ستشعر بارتباط عميق وغريزيّ يربطك بالمجموعة، فترى أن مصيرك ومصيرهم يتشابكان بعمق.

🕒 القانون اليومي: عندما تُظهر هذا الموقف أمام الناس، سوف يشعرون به وينجذبون إليك، لأنّه يندر في الواقع أن تصادف شخصاً شديد الحساسية تجاه الحالة المزاجية للناس، مع تركيزه الشديد على النتائج.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 15
اجعلهم يرغبون في اللحاق بك -قابلية القلب.

القدر

الذات الحقيقية لكل شخص هي عقله؛ فيه يتحرك، ويشعر، ويتذكر، ويتطلع إلى المستقبل، ويحكم ويقود ويوجه الجسد الذي هو سيده، تمامًا كما يوجه الإله الأسمى الكون. ومثلما يتحكم هذا الإله الأبدي في الكون، الذي هو شبه فان، تتحكم روحك الأبدية بجسدك الهش.

شيشرون (Cicero)

في العصور القديمة، شعر العديد من القادة العظماء، مثل الإسكندر الأكبر ويوليوس قيصر، أنهم يتحدّرون من نسل مقدس، وأن جزءًا من طبيعتهم يتسم بالقدسية. هذا النوع من الإيمان بالذات لا بد وأن يترجم إلى مستويات عالية من الثقة بالنفس، التي يتغذى عليها الآخرون، ويعترفون بها إلى أن تصبح نبوءة محققة. أنت لا تحتاج إلى تبني مثل هذه الأفكار الضخمة، ولكن الشعور بأنك مُعدّ لشيء عظيم، أو مهمّ سيمنحك درجة من المرونة والقدرة على التحمل، عندما يعارضك الناس أو يقاومونك. أضف إلى ذلك أن الشكوك التي تأتي من مثل هذه اللحظات لن تؤثر فيك، بل ستشغّل لديك روح المغامرة، فتجرب باستمرار أشياء جديدة، حتى المخاطرة، نظرًا لثقتك بقدرتك على التعافي من الإخفاقات، وشعورك بأن النجاح قدرك.

❖ القانون اليومي: قدرك أن تنجز أشياء عظيمة؛ عندما تؤمن بذلك، سوف تنمو لديك ديناميكية تحقق ذاتها.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 8
غيّر ظروفك من خلال تغيير اتجاهك - قانون تدمير الذات.



تشرين الثاني / نوفمبر

ركّز وحدّد أولوياتك

لا شيء يخصّنا حقاً سوى الوقت، ويمتلكه حتى من لا يمتلك شيئاً آخر. ومن المؤسف
بالقدر نفسه أن تهدر حياتك الثمينة في مهام روتينية، أو في فائض من الأعمال المهمة.

بالتاسار جرائبان

توجد أنشطة تعدّ مضيعة للوقت ويوجد أشخاص ذوو طبيعة وضيعة، يريدون جرّك
إلى الأسفل، فعليك أن تتجنّبهم. راقب أهدافك البعيدة والقريبة المدى، وابقَ في حالة من
التركيز واليقظة. دع نفسك تستمتع بالاستكشاف، واسرح بخيالك بكلّ إبداع، ولكن دائماً
لغرض كامن وراءه.

❖ القانون اليومي: في عالم مليء بالملهيات التي لا تنتهي، يجب أن تركز وتحدّد الأولويات.

قوانين الطبيعة البشرية، قانون 15
اجعلهم يرغبون في اللحاق بك -قابلية القلب.

تواصل مع ما هو أقرب إليك

الحياة قصيرة وطاقتنا فيها محدودة جداً، وقد نهدر الكثير من الوقت في عمليات بحث وتغيير، لا طائل منها بانجرارنا وراء رغباتنا الطامعة. عموماً، عليك ألا تديم الانتظار، وتطلع إلى شيء أفضل قد يأتي، بل استفد ممّا لديك إلى أقصى حدّ. إن الواقع يدعوك، وسوف يمنحك الانشغال بما هو أقرب إليك، بدلاً من الأبعد، شعوراً مختلفاً بالكامل، إذ يمكنك دائماً التواصل مع الأشخاص الحاضرين ضمن دائرتك الخاصة على مستوى أعمق. هناك الكثير ممّا تجهله عن الأشخاص الذين تتعامل معهم، ويشكّل ذلك مصدراً لسحر لا ينتهي، ويمكنك من التواصل على نحو أعمق مع بيئتك، فالمكان الذي تعيش فيه له تاريخ قديم يمكنك التوغّل فيه، بحيث توفر لك زيادة معرفتك ببيئتك العديد من الفرص للحصول على القوة والسلطة. أما بالنسبة لنفسك، فثمة زوايا غامضة لا تستطيع أبداً أن تفهمها تمام الفهم. ولكن عندما تسعى لمعرفة نفسك على نحو أفضل، ستكون قادراً على توجيه طبيعتك الخاصة، بدلاً من أن تكون عبداً لها. وثمة إمكانات لا حصر لها للتحسين والابتكار في عملك، وتحديات لا تنتهي لتصوراتك وخيالك. هذه هي الأشياء الأقرب إليك التي تشكّل عالمك الحقيقي لا الافتراضي.

❖ القانون اليومي: في نهاية المطاف، ما ينبغي أن تطمح به حقاً هو علاقة أعمق بالواقع، علاقة من شأنها أن توفر لك الهدوء والتركيز والقدرة العملية على تغيير ما يمكن تغييره.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 5
كن هدفاً بعيد المنال للرجبة - قانون الطمع.

تقبّل كل ما يحدث لك

عندما يسمع الناس عن الأحداث المثيرة التي حصلت لأحد الأشخاص في سياق تجاربه الحياتية، يتمنى الكثير منهم لو تحصل في حياتهم أشياء مماثلة أيضاً، متناسين تماماً أن غيرتهم يجب أن توجّه بدلاً من ذلك إلى الاستعداد العقلي الذي أعطى لتلك الأحداث أهميتها عندما كان ذلك الشخص يصفها.

آرثر شوبنهاور

بحلول عام 1928، حققت الممثلة جوان كروفورد (Joan Crawford) مهنة ناجحة إلى حدٍّ معقول في هوليوود، لكنّها كانت تشعر بالإحباط المتزايد بسبب الأدوار المحدودة، التي كانت تسند إليها، فقد رأت ممثلات أخريات أقلّ موهبة منها يتقدّمن عليها. ربّما كانت المشكلة أنّها لم تبد واثقة من نفسها بما فيه الكفاية، فقرّرت أن تُسمع صوتها لأحد أقوى رؤساء الإنتاج في مجموعة إم جي إم (MGM)، وهو إيرفينغ ثالبرج (Irving Thalberg). ما لم تعرفه هو أنّ ثالبرج كان ينظر إلى هذا التصرّف على أنه وقاحة، وأنّه كان انتقامياً بطبيعته. لذا أسند إليها دوراً في فيلم من أفلام رعاة البقر، لعلمه أن هذا هو آخر ما تتمناه، وأن مثل هذا المصير شكّل طريقاً مسدوداً للعديد من الممثلات. ولكن جوان تعلّمت الدرس، وقرّرت تقبّل مصيرها، وأجبرت نفسها على محبة هذا النوع من الأفلام، فأثقت ركوب الخيل، وقرأت عن الغرب القديم، وأصبحت مفتونة بعباداته وفولكلوره. إذا كان هذا هو ما يتطلّبه الأمر للمضي قدماً، فقد قرّرت أن تصبح الممثلة الأولى في أفلام رعاة البقر. على أقلّ تقدير هذا من شأنه أن يوسّع مهاراتها في التمثيل. أصبح هذا موقفها مدى الحياة تجاه العمل، وتجاه التحدّيات الكبرى التي تواجهها الممثلات في هوليوود، حيث كانت حياتهنّ المهنية عموماً قصيرة جداً. وشكّلت كلّ انتكاسة بالنسبة إليها فرصة للنمو والتطور.

﴿القانون اليومي﴾: تقبّل جميع العقبات على أنّها خبرات تعليمية، ووسائل تزيدك قوّة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 8

غيّر ظروفك من خلال تغيير اتجاهك - قانون تدمير الذات.

الإعجاب بالعظماء من البشر

الإعجاب هو الوجه المقابل للحسد؛ فهو الحالة التي نعترف فيها بإنجازات الآخرين، ونحتفي بها، من دون أن نشعر بالتهديد، فنعترف بتفوقهم في الفنون أو العلوم أو في الأعمال التجارية من دون أن يؤلمنا ذلك. بيد أن هذا الإعجاب يرمو إلى أبعد من ذلك؛ فعند الاعتراف بعظمة شخص ما، فإننا نحتفي بأعلى إمكانات جنسنا البشري. نحن نختبر بذلك أفضل ما في الطبيعة البشرية، وهو «مشاركة الآخرين فرحهم». ونتشاطر الفخر الذي يرافق أي إنجاز إنساني عظيم. هذا الإعجاب يسمو بنا فوق صفائر الحياة اليومية، ويؤدي دوراً مهدئاً فيها.

🕯️- القانون اليومي: صحيح أنه من الأسهل أن تُعجب بإنجازات الأموات من دون أدنى شعور بالحسد، ولكن حاول أن تضيف إلى هذه الكوكبة من العظماء شخصاً واحداً حياً على الأقل. علماً أن الأشخاص الذين هم محط إعجابنا، قد يشكلون نماذج يمكن محاكاتها لمن هم منا في عمر الشباب.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 10

احذر الذات الهشة - قانون الحسد.

ابحث عن الجماعة التي ترتقي بك إلى القمة

الواقع بالنسبة للجماعات هو ما يلي: إنها موجودة من أجل إنجاز بعض الأمور، وإنشاء أخرى، وحلّ المشكلات. لديها موارد معيّنة يمكنها الاعتماد عليها؛ جهد أعضائها، ونقاط قوتهم، ومواردها المالية. وهي تعمل في بيئة معيّنة تكون دائماً تنافسية للغاية، ومتغيرة باستمرار. وتركز الجماعة السليمة بصفة أساسية على العمل نفسه، وعلى تحقيق أقصى استفادة من مواردها والتكيف مع جميع التغيرات الحتمية، ولا تهدر وقتها في المناورات السياسية التي لا تنتهي؛ مثل هذه المجموعة بوسعها أن تنجز عشرة أضعاف الجماعات المختلة وظيفياً على اختلاف أنواعها. وهي تُبرز أفضل ما في الطبيعة البشرية: تعاطف الناس وقدرتهم على العمل مع الآخرين على مستوى عالٍ. نحن لا نحب أن نركز إلا على انعكاس تلك الجماعات على الصحة النفسية للأفراد، وكيف يمكن أن تؤدي دور المعالج الذي يمكنه إصلاح المشكلات التي يعانون منها. ولكن ما لا نأخذه في الحسبان هو أنّ وجودنا ضمن جماعة تعاني من خللٍ وظيفي، قد يجعل أفرادها في حالة من عدم الاتزان والعصبية. كما أنّ العكس صحيح: بالمشاركة في جماعة حقيقية عالية الأداء، سوف نتحوّل إلى أشخاص أسوياء وكاملين. إن خبرات كهذه لا يمكن أن ننساها، لأنّها تغير حياتنا؛ فنكتسب ثقة عالية في قدراتنا الخاصة التي تحظى بتقدير هذه الجماعة، وتشعرنا بالارتباط أكثر بالواقع. أمثال هذه الجماعات من شأنها أن ترتقي بنا إلى القمة، محققين بذلك طبيعتنا الاجتماعية على المستوى العالي الذي نطمح إليه، فنشعر بشحنة من الطاقة النابعة من الشعور بالارتباط بالآخرين الذين يعملون بالروحية الرائعة نفسها.

🌟 القانون اليومي: يجب أن يكون لديك فهم شامل لتأثير الجماعات في تفكيرك ومشاعرك. ومع هذا الإدراك، يمكنك الالتحاق بالجماعات التي ترتقي بك إلى القمة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 14

قاوم أن تسحبك المجموعة إلى أسفل - قانون التوافق في الرأي.

حوّل حبّ الذات إلى تعاطف

نحن نتصوّر أنّنا نفهم جيّدًا الأشخاص الذين نتعامل معهم. فالحياة قد تكون قاسية، ولدينا الكثير من المهام الأخرى، التي ينبغي علينا الاهتمام بها. كما أنّنا كسالى، ونفضّل الاعتماد على الأحكام المسبقة. ولكنّ المسألة في الحقيقة هي مسألة حياة أو موت، ونجاحنا يعتمد فعليًا على تطوير هذه المهارات. نحن ببساطة لا ندرك هذا الأمر، لأنّنا لا نرى العلاقة بين المشكلات في حياتنا وسوء قراءتنا المستمرّ لمزاج الناس ونواياهم، وما يترتّب على ذلك من ضياع دائم للفرص. لذا، فإنّ الخطوة الأولى هي الأهم: أن تدرك أنّك تمتلك أداة اجتماعيّة رائعة لا تتميها، وهي التعاطف مع الآخرين. وأفضل طريقة لرؤية هذه الأداة هي بتجربتها. عليك أن توقف المونولوج الداخلي المستمرّ لديك، وأن تولي اهتمامًا أعمق للناس. كيف نفسك مع الحالة المزاجية المتغيرة للأفراد والجماعة. حاول أن تفهم نفسيّة كل شخص بذاته وما يحفّزه. وحاول أن تراعي وجهة نظرهم، وأن تدخل إلى عالمهم ونظام قيمهم. ستدرك فجأة أنّ ثمة عالمًا كاملاً من السلوك غير اللفظي لم تكن على دراية بوجوده سابقًا، كما لو أنّ عينيك يمكنهما الآن رؤية الأشعة فوق البنفسجية فجأة. بمجرد أن تدرك هذه القوّة، سوف تشعر بأهميّتها وتتنبّه إلى فرص اجتماعيّة جديدة.

❖ القانون البرمي: كلنا نرجسيّون، وبعضنا أعمق درجة من الآخرين. وتتمثّل مهمّتنا في الحياة في أن نتصالح مع حبّنا لذواتنا، وأن نتعلّم كيف نحوّل أحاسيسنا ومشاعرنا إلى خارج أنفسنا، تجاه الآخرين، بدلًا من أن نوجّهها إلى داخلنا.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 2

حوّل حب الذات إلى تعاطف - قانون النرجسية.

الانحياز التأكيدي

تقاس أعلى مستويات الذكاء بقدرة المرء على استحضار فكرتين متعارضتين في ذهنه في الوقت نفسه، مع الاحتفاظ بالقدرة على العمل.

الروائي الأمريكي فرنسيس سكوت فيتزجيرالد (F. Scott Fitzgerald)

عندما نتمسك بفكرة، ونقنع أنفسنا أننا قد توصلنا إليها بعقلانية، فإننا نسعى بحثاً عن أدلة تدعم وجهة نظرنا. ما الأكثر موضوعية أو علمية من ذلك؟ ولكن بسبب مبدأ المتعة وتأثيرها اللاواعي، فإننا نتمكن من إيجاد الأدلة، التي تؤكد ما نريد تصديقه. وهذا ما يعرف باسم الانحياز التأكيدي confirmation bias. عندما تبحث عن الانحياز التأكيدي حول العالم، ألق نظرة على النظريات التي تبدو مقنعة جداً لدرجة يصعب تصديقها. سوف ترى الإحصائيات والدراسات المعروضة لإثباتها؛ وهي ما لا يصعب العثور عليه بمجرد اقتناعك بصحة حجّتك، إذ من السهل إيجاد دراسات تدعم طريقتي النقاش عبر الإنترنت. ولكن بصفة عامة، يجب ألا تقبل أبداً صحة أفكار الناس لمجرد أنهم قدّموا «أدلة»، بل افحص الأدلة بنفسك تحت الضوء، وبكل هدوء وموضوعية، وبأكبر قدر ممكن من الشك.

القانون اليومي: ينبغي أن يكون دافعك الأول دائماً هو إيجاد أدلة تخالف أكثر معتقداتك ومعتقدات الآخرين قدسية. هذا هو النهج العلمي الصحيح.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

افتراض أنك مخطئ في حكمك على من حولك

الخطر الأكبر الذي تواجهه هو افتراضك الكلي بأنك تفهم الناس حقّ الفهم، وأنّ بوسعك الحكم عليهم وتصنيفهم بسرعة. بينما عليك، بدلاً من ذلك، أن تتطلق من الافتراض بأنك تجهلهم، وأنّ لديك تحيّزات طبيعيّة تجعلك تحكم عليهم بصورة غير صحيحة، فالأشخاص من حولك يضعون قناعاً يناسب أغراضهم، وأنت تخلط بين القناع والحقيقة. تخلّ عن ميلك لإصدار أحكام سريعة، وافتح عقلك لرؤية الناس بمنظور جديد. لا تفترض أنّك تشبههم، أو أنّهم يشاركونك قيمك، فكل شخص تقابله هو أشبه ببلد غير مكتشف، ولديه كيمياء نفسيّة خاصّة جداً، سوف تستكشفها بعناية، وهكذا تكون مستعداً بالكامل للمفاجأة التي ستكتشفها.

💡 القانون اليومي: هذه الروح المرنة والمنفتحة تشبه الطاقة الإبداعية - أي الرغبة في النظر في المزيد من الفرص والخيارات. كما أنّ تطوير تعاطفك سيؤدّي، في الواقع، إلى تحسين قدراتك الإبداعية.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 2
حوّل حب الذات إلى تعاطف - قانون النرجسية.

أعد إحياء الماضي

قد لا نكون مدركين لكلّ هذا، ولكننا في الوقت الحاضر نتاج متنوّع لكل التغييرات المتراكمة في التفكير والسيكولوجيا البشريّة. وعندما نحوّل الماضي إلى أحداث ميتة، فإننا ننكر هويتنا وأصلنا، ونصبح همجاً بلا جذور، ومنفصلين عن طبيعتنا. لهذا، غير علاقتك بالتاريخ تغييراً جذرياً، وأعد إحياءه في نفسك. ابدأ ذلك باختيار حقبة معيّنة من التاريخ، حقبة تثير حماسك بوجه خاصّ لسبب من الأسباب. حاول أن تعيد إحياء تلك الأوقات، أن تعيش التجربة الشخصية التي عاشها الأشخاص الفاعلون الذين تقرأ عنهم، وذلك باستخدام خيالك النشط. أنظر إلى العالم بعيونهم. استفد من الكتب الممتازة التي كتبت في المئة عام الماضية، لمساعدتك في تكوين إحساس بالحياة اليومية في أوقات معيّنة (على سبيل المثال، كتاب الحياة اليومية في روما القديمة Everyday Life in Ancient Rome لمؤلفه ليونيل كاسون Lionel Casson أو كتاب تراجع العصور الوسطى Waning of the Middle Ages لمؤلفه يوهان هويزينجا Johan Huizinga). ويمكنك عن طريق الكتب الأدبيّة لتلك الحقبة اكتشاف الروح السائدة. ستمنحك، على سبيل المثال، روايات فرنسيس سكوت فيتزجيرالد ارتباطاً بعصر الجاز أكثر حيويّة من أيّ كتاب علميّ حول هذا الموضوع. تخلّ عن أي نزعة لديك لإصدار الأحكام أو التفسيرات الأخلاقيّة.

🌟- القانون اليومي: كان الناس يعيشون لحظاتهم الراهنة، ضمن سياق منطقيّ بالنسبة إليهم. عليك أن تفهم ذلك فهماً عميقاً.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 17
اغتم اللحظة التاريخية -قانون قصر النظر الجيلي.

الفارس والحصان

كان الإغريق القدماء يستخدمون استعارة مناسبة: الفارس والحصان. الحصان يرمز إلى طبيعتنا العاطفية، التي تدفعنا باستمرار إلى الحركة. وهو يمتلك مقداراً هائلاً من الطاقة والقوة، ولكن توجيهه يستحيل من دون فارس؛ فهو بريّ، وعرضة للحيوانات المفترسة، ودائم الوقوع في المتاعب، فالفارس يرمز إلى ذاتنا العاقلة. بالتدريب والممارسة، يمسك الفارس باللجام ويوجّه الحصان، ويحوّل هذه الطاقة الحيوانية القويّة إلى عمل منتج. ولكن لا فائدة من أحدهما من دون الآخر، فمن دون الفارس، ليس ثمة حركة أو هدف موجّه. ومن دون الحصان، ليس ثمة طاقة أو قوة علماً أنّ الحصان هو الذي يهيمن لدى معظم الناس، ويكون الفارس ضعيفاً. ولكن في بعض الحالات، يكون الفارس قوياً أكثر من اللازم، ويمسك باللجام بإحكام شديد، ويخشى السماح للحيوان أحياناً بالعدو، مع أنّ الحصان والفارس يجب أن يعملوا معاً. هذا يعني أنّ علينا أن ندرس أفعالنا مسبقاً؛ أن نعمن التفكير إلى أقصى حدّ في موقف ما قبل اتخاذ قرار. ولكن بمجرد أن نقرّر ما ينبغي فعله، علينا أن نرخي اللجام وندخل الميدان بجرأة وروح المغامرة. وبدلاً من أن نكون عبيداً لهذه الطاقة، علينا أن نعمل على توجيهها. هذا ما يشكل جوهر العقلانية. لتطبيق هذا النموذج في العمل، حاول الحفاظ على توازن مثالي بين الشكّ (الفارس) والفضول (الحصان). في هذا الوضع كن متشكّكاً بشأن حماسك وحماسة الآخرين. لا تقبل تفسيرات الناس وطريقة استخدامهم «للدّلة» على أنّها حقيقية وصادقة. بل انظر إلى نتائج أفعالهم، وليس ما يتفوّهون به بشأن دوافعهم. ولكن عندما تأخذ الأمر إلى أبعد ممّا ينبغي، فإنّ عقلك سوف يغلق أمام الأفكار الجامحة، والتكهّنات المثيرة، وأمام الفضول نفسه. حافظ على مرونة الروح التي كنت تملكها عندما كنت طفلاً، ومهتمّاً بكلّ

شيء، مع عدم التخلّي عن حاجتك الملحة للتحقق من كل الأفكار والمعتقدات والتدقيق فيها بنفسك. يمكن أن يتعايش الاثنان. إنه توازن يمتلكه جميع العباقرة.

❖ القانون اليومي: لا يمكننا فصل العواطف عن التفكير العقلاني؛ فهما متشابكان تمامًا. ولكن ثمة عامل مهيمن بلا أدنى شك، فبعض الناس تحكمهم عواطفهم على نحو أكثر وضوحًا من غيرهم. عليك أن تتعلم كيف تواجه عواطفك ومشاعرك بدلاً من أن تلحق بها حيثما تقودك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 1
تحكم بذاتك العاطفية - قانون اللاعقلانية.

استشعر الهدف وأنت تتقدّم

في التاريخ العسكري، يمكننا تمييز نوعين من الجيوش - تلك التي تقاتل في سبيل قضية أو فكرة، وتلك التي تقاتل إلى حد كبير من أجل المال، كجزء من عملها الوظيفي. أولئك الذين يلتحقون بالحرب من أجل قضية يقاثلون بقوة وحماسة أكبر، فهم يربطون مصيرهم الفردي بمصير القضية والأمة، وهم أكثر استعداداً للموت في معركة من أجل القضية. أما أولئك الذين هم أقل حماسة في الجيش، فينجرفون مع روح الجماعة. وعندما تسود هذه الروح يمكن للجنرال عندئذ أن يطلب من جنوده المزيد، فتصبح الكتائب أكثر توحيداً، وقادة الكتائب المختلفة أكثر إبداعاً. ويُعرف القتال في سبيل قضية معينة على أنه مضاعف للقوة؛ فكلما زاد ارتباط الجنود بالقضية، ارتفعت روحهم المعنوية، وتعاظمت قوتهم على الأرض. ويمكن لهذا الجيش في كثير من الأحيان أن يهزم جيشاً يفوقه عدداً، ولكن تنقصه الحماسة. وينطبق المبدأ نفسه على حياتك: إذ إن العمل بإحساس عالٍ بالهدف يؤدي دور المضاعف للقوة، بحيث يكون وراء قراراتك وأفعالك جميعاً قوة أعظم، لأنّ ثمة فكرة وهدفاً مركزياً يوجّهانها. كما تصبح الجوانب المتعددة من شخصيتك موجهة نحو هذا الهدف، فتمنحك طاقة أكثر استدامة. وسوف يمنحك تركيزك وقدرتك على النهوض بعد الشدائد زخماً حتمياً. عندئذٍ يمكنك أن تطلب من نفسك المزيد.

🕒 القانون اليومي: في عالم يتخبط فيه كثير من الناس، فإن أولئك الذين لديهم إحساس بالهدف يتخطّون البقية بسهولة، ويلفتون الانتباه بسبب ذلك. ابحث عن هدفك، وارتق به عن طريق تعميق ارتباطك به إلى أقصى حد.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 13
تقدّم مع إدراك للهدف - قانون اللامبالاة.



السموّ الكوني

توسيع العقل إلى أبعد مدى

إنَّ طبيعة أفكارك اليومية هي التي تحدّد الجودة، التي يتمتّع بها عقلك وذهنك، فعندما تدور أفكارك حول الهواجس والدراما نفسها، فإنّك تبني صورة ذهنيّة قاحلة ورتيبة، وهذا ما يجعلك بائسًا من دون أن تدري. عليك، بدلًا من ذلك، أن توجّه نشاطك العقلي وإشعاعاته نحو الخارج، وأن تطلق العنان لخيالك، وتعمّق تجربتك في الحياة. وبوسعك أن توسّع عقلك إلى أبعد مدى بربطه بالسموّ الكوني. تأمل في المكان والزمان اللامتناهيين، وسلسلة الأحداث الرائعة التي لا توصف والناجمة عن الانفجار الكبير. يمكنك الرجوع إلى أصول كوكبنا عن طريق زيارة بعض الأماكن الطبيعيّة البدائيّة. تأمل في الطبيعة اللامحدودة للدماغ البشريّ، كمرآة للكون اللامتناهي. تأمل في حقيقة فنائنا المشترك. أنت في الواقع محاط يومياً بمعجزات وبدائع لا تُعدّ ولا تُحصى، وبقدر ما تسمح لها بالولوج إلى وعيك اليوميّ، فإنّك توسّع عقلك وتنشّط قواه الهائلة. سيساعدك شهر ديسمبر في توسيع عقلك ومداركك إلى أبعد مدى: إلى السموّ الكوني.

يشكّل الموت أكبر مخاوفنا. ولكنّ هذا الخوف له آثار لا نعي حتى وجودها، فهو يؤثّر في حالتنا العقلية بوجه عام، حيث يزرع خفيّة في نفوسنا الخوف من الحياة. وتعود جذور جزء كبير من القلق الكامن والمزمن، الذي يصيب معظمنا إلى عدم القدرة على مواجهة حقيقة فنائنا.

نحن نعيش في بيئة ثقافية تبالغ إلى أقصى الحدود في إنكار الموت، بل تدفع به بعيداً بشتّى السبل. لو عدت في الزمن مئات السنين، لرأيت حتمًا أناسًا يموتون أمامك. قد ترى

ذلك في الشوارع أو في دارك. لرأيت الحيوانات تذبح أمام ناظريك، فمعظم الناس كان عليهم اصطياد طعامهم.

الموت كان حاضرًا، ودائم الوجود. يفكر الناس فيه طوال الوقت، ويساعدهم دينهم في تلطيف فكرة فنائهم.

أما اليوم، فإننا نعيش في عالم يحصل فيه نقیض ذلك تمامًا. علينا أن نقيم مجرد التفكير في الموت. فتحن لا نراه في أي مكان. إذ يوضع الأموات في المستشفيات حيث يجري تعميمهم، ويحدث ذلك خلف أبواب موصدة. لا أحد يتحدث عنه. لا أحد يخبرك أن هذه ربما تكون أهم مهارة حياتية يمكن أن تمتلكها: أن تعرف كيف تواجه هذا الخوف من الموت. لا أحد يعلمك ذلك. والداك لا يتحدثان عنه. ولا حتى صديقك أو صديقتك. لا أحد. إنه سرّ دفین. بيد أنه الحقيقة الوحيدة التي نملكها. حقيقة أننا كلنا سنموت.

لذا، فعندما تتكرر هذا الخوف، وعندما تقمعه -وهذا ما يفعله معظم الناس- فإنه يخرج بطرق خفية، فيجعلك قلقًا في حياتك اليومية، لأنك لا تتصدى للأمر الوحيد الأكثر أهمية. أنت لا تدرك ذلك، ولكنه يصيبك في قراراتك اليومية، وفي كيفية تفاعلك مع الآخرين. الأمر بسيط للغاية: عليك أن تواجه هذا الخوف، وتجد طرقًا لتحويله إلى طاقة وحيوية.

فكر في الأمر بهذه الطريقة: ربما تموت غدًا، فهذا القرار ليس بيدك. قد تكون شابًا، في الرابعة والعشرين من عمرك؛ يموت الشباب كل يوم. افهم ما يعنيه ذلك؛ هذا يعني أن وقتك محدود. أنت لا تملك عشرات السنين لتحياها. لديك أحلام وتطلعات وأشياء تريد تحقيقها؛ تمنحك معرفتك بقصر عمرك، وعدم استقرار حياتك شعورًا بضرورة الاستعجال. كما تجعلك تقدّر كل ما تراه من حولك. وبإدراكك أن حياتك قد تنتزع منك في أي لحظة، فإنها تصبح أكثر حيوية وعمقًا.

أنا شخصيًا صفعنتني هذه الحقيقة في الوجه. بعد شهرين من الانتهاء من كتاب (قوانين الطبيعة البشرية)، أصبت بسكتة دماغية كانت إلى حد ما شديدة. وكنت محظوظًا جدًا لنجاتي منها من دون أن أعاني من تلف دائم في الدماغ. لم تستغرق المسألة سوى دقائق ثم انتهت. دخلت في غيبوبة، وعند استيقاظي، كان جانبي الأيسر

مشلولاً بالكامل تقريباً. بعدها عادت الحركة ببطء، ولكن كان عليّ مواجهة هذا الواقع مباشرة، بعد أن كتبت الفصل الخاص بالتأمل في حقيقة فئائنا المشترك. وما كتبت عنه في الكتاب صحيح.

اليوم، بتّ أنظر إلى كل ما أراه حولي، وأتأمل كل ما أملكه. التجربة تجعل كل شيء أكثر عمقاً، فالألوان تصبح أكثر تأثيراً، والأصوات أكثر حدة. كما يصبح الشعور بالارتباط بالآخرين أكثر قوة وعمقاً، لأنني بتّ أدرك اليوم ليس حقيقة موتي فحسب، بل موت الأشخاص الذين هم من حولي، فغداً، قد تموت حبيبتي، أو قد ترحل أمي أو أختي، وقد يرحل أصدقائي. لذا، عليّ أن أقدرهم على مستوى أعلى، وأن أدرك أن كل شخص يعتريه هذا الشعور. وتشكل معرفتي بمواجهة الآخرين له أيضاً طريقة للتواصل معهم؛ طريقة لتعميق تعاطفي على المستوى البشري البدائي جداً.

القوة الأساسية التي تمنحك إياها مواجهة حقيقة فئائك، هي ما أطلق عليه اسم السموّ the Sublime لأنه يفسح المجال أيضاً لفكرة مدى روعة العالم الذي نعيش فيه، وكما أننا نعدّه من المسلمات، لأننا نعتقد أننا سنعيش إلى الأبد. إنّه مفهوم مهم للغاية بالنسبة إليّ، وهو أيضاً شخصي جداً، بمعنى أنني كنت قاب قوسين أو أدنى من الموت.

إنّني أشبه الأمر بالوقوف على شاطئ أحد المحيطات الشاسعة. الخوف الذي يعتريك من هذا المحيط المظلم، يجعلك تبتعد وتراجع. أريدك أن تركب في قاربك الصغير، وتمخر عباب المحيط وتستكشفه.





الأزلي والرائع

في حين أن رؤوس الحيوانات الأخرى كلها تتجه إلى الأسفل، وعيونها مثبتة على الأرض، أرادت الآلهة أن تمنح الإنسان وجهًا ساميًا، وجهاً يمكنه أن يرتقي بناظريه إلى السموات العلا، متأملًا النجوم ذاتها في السماء.

أوفيد (Ovid)، شاعر روماني قديم

يمكننا تعريف السمو الكوني على النحو الآتي: إنه لقاء مع أي كائن مادي يجسد أو يوحي بإحساس بأزلية المكان أو الزمان. في العالم القديم، أدرك أسلافنا هذه الحاجة البشرية العميقة، فابتكرت مختلف الثقافات في جميع أنحاء العالم طقوسًا، غالبًا ما تكون طقوسًا خاصة بالانضمام إلى الجماعة، التي تثير لدى الفرد وعيًا بالقوى الرائعة، التي تتجاوز حدود البشر. ولطالما أدى الكهنة أو الشيوخ الحكماء دور المرشدين. أما في ثقافتنا، فإننا لا نجد بسهولة مثل هؤلاء المرشدين أو الوسائل المقبولة لكي نتعرض لهذا الشعور بالسمو الكوني. في الواقع، ما نجده هو نقيض ذلك: نجد وسائل الإعلام التي تهيمن على عقولنا وتفرقنا في التوافه والدراما الآنية المضخمة. وعندما نسعى إلى التوسع للخروج من دوامة روتيننا العقلي، نجد أنفسنا بمفردنا إلى حد كبير. ولكن لحسن الحظ، ليس الأمر بالصعوبة التي قد نتصورها: نحن محاطون بتجسيدات من الأزلية والروعة. يأتي الأزلي في أشكال عديدة - في الصمت، وفي الآفاق التي تبدو لامتناهية، وفي المساحات الفارغة، وما إلى ذلك. ما يهم هو مستوى تناغمنا مع هذه الأماكن - رغبتنا في التوسع وتجاوز حدودنا المعتادة، واستعدادنا للتخلي عن أي مشتتات والتعرض للعوامل الأساسية. نحن نبحث عن تجربة، وليس مزيدًا من الكلام.

☯ القانون اليومي: أبعد ذهنك عن الدراما الآنية، وابحث عن التوسع.

قانون السمو، القانون 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.

حدث بعيد الاحتمال

عندما نتأمل في الموت، قد نخبر نموذجاً من نماذج الشعور بالسموّ. ولكن باستطاعتنا أن ندرّب عقولنا على اختبار هذا الشعور عن طريق عدد من الأفكار والأفعال الأخرى. مثلاً، عندما ننظر ليلاً إلى السماء، يمكننا أن نطلق العنان لعقولنا كي تحاول أن تسبر غور الفضاء اللامتناهي الأطراف، وتدرك حجم كوكبنا المتناهي الصغر والتائه وسط العتمة. ويمكننا أن نخبر الشعور بالسموّ عندما نتأمل في أصل الحياة على الأرض، ومليارات السنين التي مضت منذ بدايتها، التي ربما حصلت في لحظة معيّنة - لحظة كانت الحياة فيها بعيدة الاحتمال، بالنظر إلى آلاف العوامل التي يفترض أن تتلاقى لكي تبدأ تجربة الحياة على هذا الكوكب. هذا المقدار الهائل من الزمن والأصل الحقيقي للحياة يتجاوزان قدرتنا على تصوّرهما، فلا يبقى لنا سوى الإحساس بالسموّ. يمكننا أن نأخذ هذا الأمر إلى أبعد من ذلك: منذ عدّة ملايين من السنين، بدأت التجربة البشريّة عندما تفرّعنا من أسلافنا البدائيين، ولكن بالنظر إلى طبيعتنا الجسديّة الضعيفة وقلة عدداً، واجهنا باستمرار خطر الانقراض. ولو حدث هذا الانقراض المرجّح جداً - كما حدث للعديد من الأنواع الحيّة، بما في ذلك أنواع أخرى من البشر - لأتخذ العالم منعطفاً مختلفاً تماماً.

القانون اليومي: هذا يجعلنا ننظر إلى وجودنا الحالي كأفراد، وهو أمر نعدّه من المسلّمات، على أنه صدفة غير مرجّحة وبعيدة الاحتمال، وذلك بالنظر إلى جميع العناصر العرضيّة التي كان لا بدّ من أن تقع في مكانها الصحيح.

قوانين الطبيعة البشريّة، القانون 18
تأمل في فتاتنا المشترك - قانون إنكار الموت.



كانون الأول / ديسمبر

استدر وواجه موتك

هكذا هو الأمر دائماً بالنسبة للقيمة المقدسة للحياة. ننساها طالما أننا نمتلكها، ونعطيتها القليل من الاهتمام في خلال الوقت الضائع من حياتنا، كما تفعل النجوم في ضوء النهار. يجب أن يهبط الظلام قبل أن ندرك عظمة النجوم فوق رؤوسنا.

ستيفان زفايغ (Stefan Zweig)، كاتب نمساوي

يقضي معظمنا حياته متجنباً فكرة الموت، مع أنّ حتمية الموت ينبغي أن تكون في أذهاننا باستمرار، فعندما ندرك أن عمرنا قصير يغمرنّا إحساس بالهدف، وبضرورة الاستعجال لتحقيق أهدافنا. وعندما ندرّب على مواجهة هذه الحقيقة ونتقبلها، يسهل علينا مواجهة الانتكاسات الحتمية وحالات الانفصال والفراق وأزمات الحياة. كما يمنحنا ذلك إحساساً بالأهمية النسبية للأشياء، إحساساً بما يهم حقاً في هذا الوجود القصير لنا على الأرض. يبحث معظم الناس باستمرار عن طرق لتمييز أنفسهم عن الآخرين والشعور بالتفوق. بدلاً من ذلك، يجب أن نرى حقيقة الموت في كلّ إنسان، وكيف أنّها تجعلنا جميعاً متساوين ومتراطبين.

☞ القانون اليومي: عندما ندرك تماماً حقيقة فناننا، تصبح تجربتنا في كلّ جانب من جوانب الحياة أكثر عمقاً وكثافة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فناننا المشترك - قانون إنكار الموت.

الكون موجود في داخلك

أنا سعيد إلى حافة الخوف... أقف على الأرض الجذباء، رأسي يغمره الهواء العليل،
وأرتقي إلى فضاء تغير امتناهية - كلها تعني اختفاء الأناية. أصبح بصري شفافاً؛ أنا لا
شيء؛ أرى كل أرواح كائنات الكون تسري عبري.

رالف والدو إمرسون (Ralph Waldo Emerson)

إنّ الشكل الوحيد من الأشكال اللامتناهية الذي قد يكون الأكثر روعة للتأمل، هو
الشكل الأقرب إليك؛ ألا وهو دماغك. تأمل الآتي: هناك ما يقرب من مليون مليار مشبك
عصبي (الروابط بين الخلايا العصبية) في الصفيحة القشرية للدماغ البشري. وكما
خمن عالم الأحياء الأمريكي جيرالد إيدلمان (Gerald Edelman)، إذا أردت أن تعدّ هذه
المشابك بمعدّل مشبك واحد في الثانية، فسوف يستغرق إكمالها نحو 32 مليون سنة. بعد
ذلك، إذا حاولت تعداد جميع المسارات الممكنة التي يمكن أن تتخذها هذه المشابك للتواصل،
فسيكون الرقم خيالياً - ما يقرب من عشرين متبوعاً بملايين الأصفار، وهو مجموع يتجاوز
جميع الجسيمات المشحونة إيجابياً في الكون، ويفوق كل ما يحتويه من مواد. وقد أعلن عالم
الأعصاب كريستوف كوخ (Christof Koch) ذات مرة أنّ الدماغ البشري هو «الجسم
الأكثر تعقيداً في الكون الذي نعرفه». ومن اللافت للنظر، بالقدر نفسه، السرعات الفائقة
التي يعمل بها الدماغ البشري إذ يتطابق الفضاء الداخلي للدماغ مع الفضاء الخارجي
للكون؛ فهو يكاد يكون لانهائياً في نطاقه. (وكل هذه السرعة والقوة تأتي من عضويتك
من العناصر الأساسية الموجودة في الصخور).

🌀 القانون اليرمي: إنّ عظمة الكون موجودة حقاً في داخلنا.

قانون السمو، القانون 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.

انغمس في اللحظة بكل جوارحك

كل صباح، قبل أن أكل أو أقوم بأي عمل، أمارس التأمل لمدة أربعين دقيقة. إنها أربعون دقيقة مكثفة جداً، لأنني أفرغ فيها عقلي. وأنا ملتزم بهذا الطقس الصباحي منذ ما يقرب من عقد من الزمان، وأتمنى لو حصل ذلك منذ مدة أطول. لعلك تتساءل، «أربعون دقيقة فقط»، بيد أنها مكثفة وبمنتهى الصعوبة. جرب أن تُسكت عقلك لهذا القدر من الوقت، وستكتشف مدى صعوبة الأمر لدرجة مذهلة. ولكن القدرة على التركيز وإسكات العقل يمنحك قوة هائلة. العقل المفكر والمتكلم هو الذي يفسد الناس. يمكنك رؤية ذلك في حالة لاعب الغولف الذي يحاول محاذاة المضرب مع الحفرة الثامنة عشرة [الأخيرة] التي تبعد عشرين قدماً، أو ضارب كرة البيسبول في نهاية الشوط التاسع [الأخير] مع لاعبين مبعدين، أو تسديد رمية مرمى عندما تكون المباراة على المحك -إنهم يفكرون، وهذا التفكير يعيق العملية الجسدية. حتى لو كنت تتحكم في ذاكرتك العضلية، فإن التفكير سيفسد عليك الأمر في كل مرة. هذا هو السبب في أن محاربي الساموراي كانوا مهووسين ببوذية الزن (Zen) أو تأمل زازين (Zazen). قد تظن أن لاعب الغولف أو ضارب الكرة أو مسدد الرمية هم في حالة ضغط، ولكن في معركة السيف، المسألة هي مسألة حياة أو موت. إذا عجز الساموراي عن إيقاف تفكيره، فسوف يموت. شكّلت بوذية الزن لهم وسيلة لتغيير الجانب العقلي فمُنحتهم القدرة على التحكم بعقولهم، وجعلتهم يتحدون مع اللحظة الراهنة.

☯️ القانون اليومي: هذه هي أقوى نقطة يمكنك بلوغها في الرياضة أو في أي مسعى آخر -عندما تتوقّف عن التفكير، أنت تعيش اللحظة الراهنة. اجعلها ممارسة يومية: أن تركز بقوة على اللحظة الراهنة.

روبرت غرين: الإتيان والبحث، اكتشاف الإتيان،

حديث مع مايكل غريس، 25 / 1 / 2017.



كانون الأول / ديسمبر

وقت حيّ أم ميّت؟

عش حياتك بلا وقت ميّت

شعار سياسيّ باريسيّ

الوقت الذي تكون فيه على قيد الحياة يشكّل ملكيّتك الحقيقية، وأي شيء آخر لديك قد ينتزع منك - عائلتك ومنزلك وسياراتك ووظيفتك. الوقت الذي تكون فيه حيّاً هو الشيء الوحيد الذي بحوزتك حقّاً، وباستطاعتك التخلّي عنه. قد تتخلّى عنه بعملك لدى أشخاص آخرين - فهم يمتلكون وقتك وقد يشعرك ذلك بالبؤس. وقد تتخلّى عنه بالسعي وراء الملذّات الخارجية والملهيات - كأن تقضي وقتك عبداً لعواطفك وهواجسك المختلفة. أو بإمكانك أن تجعل الوقت الذي تعيشه لك أنت. يمكنك أن تتقدّم فعلاً وتحوز عليه وتتولّى زمامه ومسؤوليّته وتجعل كل لحظة مهمّة. وعندما تفعل ذلك، يكون الوقت لك أنت. يكون حيّاً بداخلك، يكون أخضر وينمو، إنّه ملكك وأنت تجعل ذلك حقيقة. توجد طريقة أخرى للنظر إلى الأمر - الطريقة التي لطالما فكّرت بها - وهي أن تجعل الأشياء خاصّة بك؛ فكل ما تفعله في الحياة هو عملية صنع شيء خاص بك: وقتك، أفكارك، حالتك العقلية، وما إلى ذلك.

🕒- القانون اليومي: لا تهدر دقيقة من وقتك. اجعل هذا اليوم يومك أنت؛ سواء أكنت عائلاً في حركة المرور أو طريح الفراش أو تعمل لساعات طوال.

كتاب الرواقية اليومية، روبرت غرين يتحدث عن الوقت الحي مقابل الوقت الميت، على اليوتيوب في 10 مايو 2020.



كانون الأول / ديسمبر

طلقة في الجنب

حَلَّت علينا حقيقة الموت، وحطّم وعينا بقدرة الله تهاوننا وتراخيننا، مثل طلقة في الجنب. وهبط علينا الإحساس بالفاجعة وبالمأساة وباللامتناهي، فمألنا حزنًا وأسى، وفوق الأسى، دهشة.

فلانيري أوكونور (Flannery O'Connor)، روائية أمريكية

بعد ظهور أعراض مرض الذئبة عليها في سنّ الخامسة والعشرين، بقيت فلانيري أوكونور تنظر مباشرة إلى فوهة البندقية [الموت المحدّق بها]، رافضة أن تشيخ بنظرها عنها، لأكثر من ثلاثة عشر عامًا. وقد شكّل قربها من الموت نداءً حفّزها على العمل، وأشعرها بإلحاحه، معتمًا إيمانها الديني ومثيرًا لديها إحساسًا بالدهشة تجاه جميع أسرار الحياة وغموضها. استخدمت قربها منه لتتعلّم ما هو مهمّ حقًا، وليساعدها في الابتعاد عن المشاحنات والمخاوف التافهة التي ابتلي بها غيرها. استخدمته لترسّخ نفسها في الوقت الحاضر، لتشعر بقيمة كل لحظة وكل لقاء. من جهتنا، فإننا نميل إلى قراءة القصص المشابهة لقصة فلانيري أوكونور من مسافة بعيدة ولا يسعنا إلا أن نتنقّص الصعداء، لأننا نجد أنفسنا في وضع أفضل منهم. بيد أنّنا نرتكب خطأ فادحًا في قيامنا بذلك فهي قد تميّزت علينا عندما جعلت حقيقة موتها حاضرة وملموسة حيث اضطرت إلى مواجهة الموت فاستفادت من وعيها به. أما نحن، فطالما أنّ باستطاعتنا تجنّب التفكير به، فإنّنا نتصوّر أنّ أماننا آفاقًا لا حدود لها من الوقت، ونعيش حياتنا بعبث ولهو، ومن ثمّ، عندما تصدمنا الحقيقة، عندما نتلقّى طلقة في جنبنا، التي قد تأتي في هيئة أزمة غير متوقّعة في حياتنا المهنية، أو انفصال مؤلم لعلاقة معيّنة، أو وفاة شخص مقرب، أو حتى مرض يهدّد حياتنا، فإنّنا لا نكون مهيّئين عادة لمواجهةها.

☞ القانون اليومي: إنّ مصير فلانيري أوكونور هو مصيرنا - فكلنا في طور الموت، وكلنا نواجه الغموض نفسه.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18

تأمل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.



تواصل مع شيء أكبر من نفسك

في العام 1905، عادت الكاتبة فيرجينيا وولف (Virginia Woolf) البالغة من العمر ثلاثة وعشرين عامًا لأول مرة منذ طفولتها إلى الكوخ الساحلي في كورنوال، إنجلترا، حيث أمضت عائلتها العديد من فصول الصيف الرائعة. توفيت والدتها عندما كانت صغيرة، وكان والدها قد توفي مؤخرًا وكذلك أقرب شقيقاتها، فأصبحت باكتئاب شديد. في اللحظة التي اقتربت فيها من الكوخ، رأت أشباح طفولتها - كل أولئك الذين ماتوا أو انتقلوا بعيدًا - يسكنون المكان. تحدّث معها المنزل المهجور ومفروشاتة المهملة عن مرور الزمن بلا هوادة. أما في الخارج، فإن الصوت الإيقاعي للموجات، وهو صوت لم يتغيّر منذ ملايين السنين في الماضي، وسيستمرّ للمدة الزمنية نفسها في المستقبل، أثار لديها، حتى بعد مدة طويلة من رحيلها عن المكان، إحساسًا ساحقًا باللامتناهي. لقد اختبرت من جديد مشاعر طفولتها السحيقة، باتصالها بشيء أكبر من ذاتها بكثير، وعندما واجهت السموّ الكوني وضعت مشكلاتها الخاصة، ومشاعر الاكتئاب في المنظور الصحيح. واستمرت، على مدى السنوات الثلاثين التالية، في العودة إلى المكان، ليساعدها في الشفاء. وقد خلّدت هذه التجارب لاحقًا في روايتها القريبة من السيرة الذاتية بعنوان (إلى المنارة) (To the Lighthouse).

🌟- القانون اليومي: مع تقدّمك في العمر، يمكنك أن تخوض تجربة مشابهة بالعودة إلى أماكن شبابك أو طفولتك، واستشعار مرور الزمن من حولك، وربط ذلك بالدورات الأبدية للطبيعة التي أنت جزء منها.

قانون السمو، القانون 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.



كانون الأول / ديسمبر

لقاءات مع اللاإنساني واللامتناهي

إذا نظّفت نوافذ الإدراك، فسيظهر لك كل شيء على حقيقته : لامتناه.

ويليام بليك (William Blake)، شاعر إنجليزي

نادرًا ما يغادر معظمنا الفقاعة البشريّة التي نعيش فيها؛ فترانا منغمسين في الكلمات والرموز والهيكل الماديّة والطبيعة، التي دجّناها بوضع بصمتنا على كل ما نراه تقريبًا. ولا يكفي أن تغادر تلك الفقاعة، وتذهب في رحلة إلى البريّة، لأنك في الغالب ستحمل معك أجهزتك الذكيّة، وأفكارك التي تستحوذ عليك، وتتبعك إلى كل مكان تذهب إليه. لقد اعتاد عقلك أكثر من اللازم على أنماطه الخاصّة، ولكي تصل بالفعل إلى السموّ الكوني أينما ذهبت، ينبغي أن تمرّ عبر العملية والإجراءات الآتية. أولاً، يجب أن تزور الأماكن التي يكون فيها التأثير البشريّ معدومًا أو يصعب اكتشافه. لحسن الحظ، لست مضطرًا للسفر بعيدًا لخوض تلك المغامرة - فهذه الأماكن الطبيعيّة متوافرة من حولك ويسهل الوصول إليها. وما عليك سوى أن تتوغلّ فيها بقدر ما تستطيع. ثانيًا، يجب أن تترك وراءك أكبر عدد ممكن من الأجهزة التقنيّة. وعندما تصبح في هذه الحالة من التجرّد والانكشاف، استقبل كل التحديات الجسديّة وحتى الأخطار التي يمكنك التحكم فيها بكل ترحاب. ثالثًا، تجرّد من كل الأمور التي تشبّت عادة تركيزك، وحاول أن تتخلّى عن كل الأنماط السابقة من التفكير والرؤية - سافر عبر الزمن إلى الوراء، واستشعر قدم تلك الأماكن، وابحث عن العلامات الموجودة في الأرض قبل مدة طويلة من سيطرتنا نحن البشر على المشهد. إسمح لعناصر هذه المناظر الطبيعيّة أن تملأ عقلك وذهنك إلى أقصى حدّ ممكن، حتى تشعر بأنك تندمج معها. عندما تعود إلى بيئتك المألوفة، لاحظ كيف تبدو لك الأشياء مختلفة، وراقب أيّ تغييرات داخلية لديك.

☀️ القانون اليومي: غادر الفقاعة البشريّة اليوم.

قانون السمو، 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السموّ الكوني.

أنظر إلى المشهد كاملاً

نحن البشر نميل إلى رؤية كل شيء بمعزل عن الآخر، وننظر إلى أنفسنا وإلى الآخرين على أننا أفراد، غير مدركين كيف أنّ وجودنا ووعينا وأدمغتنا وأجسامنا بحد ذاتها، تعتمد على كل أولئك الذين سبقونا في الماضي على امتداد زمن بعيد. عندما ننظر إلى الحيوانات الأخرى، فإننا نخيل وجود فجوة بيننا وبينها، لا يمكن سدّها أو تجاوزها، وذلك لأنّ الخيوط التي تربط جميع صور الحياة هي ببساطة غير مرئية لنا، ومن ثم لا تتشكّل جزءاً من وعينا اليوميّ. لذلك، درّب نفسك على أن تفكّر وتشعر بصورة مغايرة، وحاول دائماً إلى اختيار الخيوط المخفية. تخيل أنّ ثمة كياناً كلياً a Whole يشكّل كل حدث وظاهرة جزءاً منه -كيان يشمل نفسيّتك وجميع دوافعك اللاواعية الممتدة إلى مرحلة الطفولة المبكرة؛ كيان يشملك ويشمل المؤثرات المختلفة كلها في حياتك، بما في ذلك والديك وأصحابك والمجتمع، وروح العصر الثقافيّ؛ كيان يشملك ويشمل كل الأجيال الماضية من البشر الذين شكّلوا العالم الذي تعيش فيه اليوم. وأخيراً كيان يشملك ويشمل جميع أشكال الحياة التي أدّت إلى تطوّر البشر والذي يعيش في داخلك.

القانون اليوميّ: عندما تنظر إلى العالم، توقّف عن التركيز على جميع الأشكال المنفصلة التي تراها، وانظر إليها على أنّها كيان واحد -شبكة واحدة نابضة تمتدّ من أربعة مليارات سنة إلى وقتنا الحاضر؛ وانظر إلى نفسك على أنّك نقطة صغيرة على خيط من خيوط الشبكة، ولكنّها ضرورية.

قانون السمو 2

أيقظ دهشة كونك على قيد الحياة -السمو البيولوجي.

إحساس الطفل بالحجم

إذا كنّا صادقين مع أنفسنا، فسيتميّز على كثيرين منّا الاعتراف بالشعور ببعض الرتابة في تجربتنا الحياتية: تبدو أمور كثيرة كما هي، ولا يوجد ما يدهشنا. ثمة شيء مفقود في حياتنا، ولكن من الصعب تحديد ماهيته. نبقى في حركة دائمة، نساfer، ندخل في علاقة حبّ، نغيّر عملنا، نفعل أيّ شيء لنحرّك الأمور ونشعر بالإثارة؛ إلّا أنّ الرتابة لا تلبث أن تعود عندما يتلاشى عنصر الجِدّة. ولكن بدلاً من البحث عن أسباب محدّدة محتملة للمشكلة، سنحاول مجابهتها من زاوية أخرى أكثر شموليّة فلعلّ مصدرها يكمن في إحساسنا العام بالحجم الذي نطوّره كبالغين. ولكي نفهم الدور الذي يؤديه هذا الأمر في حالاتنا العاطفيّة، علينا أن ننظر في طفولتنا، عندما كان منظورنا مختلفاً تماماً. يتمثّل جوهر الحقيقة في مرحلة الطفولة في صغر حجمنا وضعفنا مقارنة بكل ما هو حولنا تقريباً، فنحن نحاط بأشياء وقوى نشعرنا بأنّنا أقزام من حيث الحجم والقوة: الأشجار والمباني والتلال والجبال والمحيط والعواصف والحياة الاجتماعيّة للبالغين. ويثير هذا الشعور بضآلة حجمنا فضولاً شديداً لدينا تجاه هذا العالم. ولكن عندما نحاول فهمه، يمكننا بطريقة ما أن نقلّص حجمه، بحيث يصبح أقلّ إثارة للخوف. وعندما نكون صغاراً جداً في عالم هائل جداً، يبدو كل ما نراه جديداً ورائعاً ومليئاً بالغموض.

☺- القانون اليومي: حاول أن تواجه العالم اليوم بإحساسٍ بالحجم يشبه الإحساس الذي كان لديك عندما كنت طفلاً.

قانون السمو،¹

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.

الحياة والموت

نحن نخاف من الشيخوخة، مع أننا قد لا نبلغها أبداً.

جان دي لا برويير

يمكننا وصف التناقض بين الحياة والموت على النحو الآتي: الموت سكون مطلق، من دون حركة أو تغيير باستثناء تحلل الجسد. نحن ننفصل في الموت عن الآخرين، ونصبح وحدنا تماماً. الحياة، في المقابل، تمثل الحركة، والتواصل مع الكائنات الحيّة الأخرى، وتنوّع أشكال الحياة. بإنكار فكرة الموت وقمعها، فإننا نغذي مخاوفنا ونصبح أكثر شبهاً بالأموات من الداخل؛ ننفصل عن الآخرين، يصبح تفكيرنا اعتيادياً ومتكرّراً، مع القليل من الحركة والتغيير الشامل. من ناحية أخرى، فإنّ التآلف والتقارب مع الموت، والقدرة على مواجهة التفكير فيه، له أثر معاكس؛ فهو يشعّرنا بأننا أكثر حيويّة.

❦ القانون اليومي: عندما نرتبط بحقيقة الموت، فإننا نتواصل بصورة أعمق مع واقع الحياة وشموليّتها، بينما نفعّل العكس تماماً عندما نفصل الموت عن الحياة ونقمع وعينا به.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.

كيف ينبغي أن ترى العالم؟

أنظر إلى نفسك على أنك شخص مستكشف، يتمتع بالوعي والإدراك، ويقف أمام عالم شاسع ومجهول، بدأنا للتو نحن البشر في التحري عنه. معظم الناس، يفضلون التمسك بأفكار ومبادئ محدّدة، تبنوها في طور مبكر من حياتهم؛ يخافون في أعماقهم مما هو غير مألوف وغير مؤكّد، فيستبدلون الفضول بالقناعات المسبقة. وبحلول الوقت الذي يبلغون فيه الثلاثين من العمر، يتصرفون كما لو أنهم يعرفون كل ما يحتاجون إلى معرفته. بصفتك مستكشفًا، تخلّ عن كل هذا اليقين. فأنت في بحث مستمر عن أفكار جديدة وطرق تفكير جديدة. يجب ألا ترى حدودًا للمكان الذي يمكن لعقلك أن يتجول فيه، وألا يقلقك الظهور المفاجئ لأفكار غير متناسقة أو في طور النمو تتعارض بصفة مباشرة مع ما كنت تؤمن به قبل بضعة أشهر. الأفكار هي أدوات يمكنك اختبارها إلا أنها تتحوّل إلى أداة ميتة عندما تحتفظ بها لمدة طويلة. عليك أن تعود إلى روحك الطفوليّة وفضولك الطفوليّ، إلى المرحلة التي سبقت ظهور حبّ الأنا، وقبل أن يصبح اهتمامك بأن تكون مُحقّقًا أكبر من اهتمامك بالتواصل مع العالم. أنت تستكشف أشكال المعرفة كلها، من الثقافات والمراحل الزمنية كافة، وترغب في الدخول في تحدّي. وضمن هذا الإطار، كن منفتحًا على استكشاف الأفكار التي تأتي من لاوعيك، والتي تتجلى في أحلامك، في لحظات التعب والإرهاق، وفي الرغبات المكبوتة التي تتسرّب إلى العلن في لحظة من اللحظات. ليس لديك ما تخاف منه أو تقمعه هناك، فاللاوعي هو مجرد عالم آخر يمكنك استكشافه بحريّة.

☞ القانون اليومي: عندما تنير عقلك بهذه الطريقة، فستطلق العنان لقوى إبداعية غير محقّقة، وسوف تحظى بمتعة عقلية كبيرة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 8

غير ظروفيك من خلال تغيير اتجاهك - قانون تدمير الذات.

حرر نفسك من العادات والتفاهات

مع أن الجمال محدود، إلا أن السمو لا حدود له، بحيث إن العقل في حضور السمو يؤله الفضل، وهو يحاول تخيل ما لا يستطيع، ولكن تسعده متعة التأمل في ضخامة المحاولة.

إيمانويل كانط

يمكننا أن نختبر الإحساس بالسمو عن طريق التأمل في أشكال أخرى من الحياة، فنحن نشكل اعتقاداتنا الخاصة، حول ما هو حقيقي، بناءً لأنظمتنا العصبية والإدراكية، ولكن الحقيقة التي تدركها الخفافيش، عن طريق تحديد الموقع بالصدى، تعمل وفق نظام مختلف. إنها تشعر بأشياء تتجاوز نظامنا الإدراكي، فما العناصر الأخرى التي لا يمكننا إدراكها، ما الحقائق الأخرى غير المرئية لنا؟ (إنّ الاطلاع على أحدث الاكتشافات في معظم فروع العلوم، سيكون له هذا تأثير مذهل، وسوف تسفر قراءة المقالات في أي مجلة علمية شهيرة عمومًا عن بعض الأفكار التي تجعلنا نشعر بالسمو). كما يمكننا أن نعرض أنفسنا لأماكن على هذا الكوكب، حيث تختلط لدينا جميع اتجاهات التفكير العادية - قد تكون ثقافة مختلفة اختلافاً كلياً أو منظرًا طبيعيًا يبدو فيه العنصر البشري ضئيلاً بوجه خاص، ربما تكون أعالي البحار، أو رقعة شاسعة من الثلج، أو جبل هائل الحجم. ونحن عندما نواجه جسدياً ما يجعلنا نبدو أقزاماً، نضطر إلى أن نعكس نظرتنا الطبيعية لأنفسنا في أننا مركز كل شيء ومقياسه.

القانون اليومي: في مواجهة السمو، نحن نشعر بقشعريرة، نشعر بطعم الموت نفسه، بشيء أضخم من أن تحيطه عقولنا. وللحظة، يهزنا هذا السمو فنستفيق من غرورنا وعجرفتنا ويحررنا من قبضة العادات والتفاهات التي تخنقنا.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.

امتلك وعيًا حسيًا بالموت

افعل دائما ما تخشى القيام به.

رالف والدو إيمرسون

بالنسبة إلى محاربي الساموراي اليابانيين، يكمن مركز أعصابنا الأكثر حساسية وارتباطًا بالحياة في الأمعاء أو في الأحشاء؛ وهويشكل أيضًا مركز ارتباطنا بالموت، وقد تأملوا في هذا الإحساس بأعمق ما يمكن، لينمّوا وعيًا حسيًا بالموت. ولكن بوسعنا أيضًا، خارج الأمعاء، أن نتابنا شعور مشابه في عظامنا، عندما نكون منهكين. وقد نشعر في كثير من الأحيان بحسبته في تلك اللحظات التي تسبق الاستغراق في النوم -ليضع ثوان نشعر بأنفسنا نعبر من أحد أشكال الوعي إلى آخر، وهذا الانزلاق له إحساس يشبه الموت، وليس ثمة ما نخشاه في ذلك. بل إننا، في الواقع، عندما نتحرّك في هذا الاتجاه، نُحرز تقدمًا في التخفيف من جزعنا المزمّن.

🌟- القانون اليومي: في هذا المجال، قد نستخدم خيالنا أيضًا، فنتصوّر اليوم الذي ستوافينا فيه المنية، وأين يمكن أن نكون، وكيف ستأتينا. هذا اليوم ينبغي أن يبقى حيًا في أذهاننا قدر ما نستطيع. فلعلّه يكون غداً.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فئاتنا المشترك - قانون إنكار الموت

تجربة الاقتراب من الموت

ربما تغادر الحياة الآن. دع هذا يحدّد ما تفعله وتقول وتفكر فيه.

ماركوس أوريليوس (Marcus Aurelius)، فيلسوف روماني رواق

توجد كتب ألفها أشخاص مرّوا بتجارب اقترابوا فيها من الموت، وهي تجارب رائعة. عادة ما يكون التأثير على النحو الآتي: بصورة طبيعّية، نحن نخوض غمار الحياة في حالة من التشتت الكبير يشبه الحلم، وتكون نظرتنا موجّهة إلى أنفسنا، فالكثير من نشاطنا العقلي يدور حول تخيّلنا وأحلامنا أو شعورنا بالامتعاض والاستياء. كلّ ذلك شأن داخليّ بالكامل، وليس له علاقة تذكر بالواقع، فتأتي تجربة الاقتراب من الموت، لتشدّ انتباهنا فجأة بينما يستجيب جسدنا كلّ للتهديد؛ فنشعر باندفاع الأدرينالين، وبالدم يُضخّ بقوة أكبر إلى الدماغ، وعبر الجهاز العصبيّ. وهذا ما يجعل العقل يركّز على مستويات أعلى بكثير، فنلاحظ تفاصيل جديدة، ونرى وجوه الناس من منظور جديد، ونشعر بعدم الثبات في كلّ ما حولنا، الأمر الذي يعمّق استجاباتنا الانفعاليّة. وقد يستمر هذا الأثر لسنوات، وحتى لعقود.

القانون اليومي: من الصعب أن نعيد إنتاج تلك التجربة من دون المجازفة بحياتنا، ولكن بوسعنا أن نختبر بعضاً من تأثيراتها في جرعات أصغر. لذا، علينا أن نبدأ بالتأمّل في موتنا وأن نسعى لتحويله إلى تجربة ملموسة وأكثر واقعيّة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمّل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.

دع عدم ديمومة الحياة يغرق كل شيء

إذا لم يتلاش الإنسان أبداً كقطرات الندى فوق معبد أداشينو (Adashino)، ولم يتلاش أبداً كالدخان فوق جبل توريبياما (Toribeyama)، بل دام عيشه إلى الأبد في هذا العالم، كم ستفقد الأشياء قدرتها على إثارتنا! أؤمن ما في الحياة هو عدم اليقين.

يوشيدا كينكو (Yoshida Kenkō)، كاتب ياباني

لننظر إلى العالم كما لو أننا نرى الأشياء للمرة الأخيرة -الناس من حولنا، المشاهد والأصوات اليومية، وضجيج السيارات، وزقزقة العصافير، والمنظر خارج نافذتنا. لتتخيل أن هذه الأمور سوف تستمر من دوننا، ثم لتتخيل فجأة أننا عدنا إلى الحياة؛ هذه التفاصيل ذاتها ستظهر لنا الآن من منظور جديد، فلن نعدّها من المسلّمات، ولن نمرّ عليها مرور الكرام. علينا أن نستوعب فكرة عدم ديمومة أيّ شكل من أشكال الحياة، فما نراه من استقرار الأشياء وصلابتها ليس سوى أوهام، وعلينا ألا نخشى من آلام الحزن، التي تتجم عن هذا التصوّر. إنّ ضيق صدورنا الذي ينبع عادة من احتياجاتنا واهتماماتنا، سوف يفتح الآن على العالم وعلى مرارة الحياة نفسها، وذلك أمر ينبغي أن نرحّب به.

❦- القانون اليومي: تخيل اليوم أنك ترى الأشياء للمرة الأخيرة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18

تأمل في فنائنا المشترك -قانون إنكار الموت.

نمّ لديك شعورًا بالإلحاح والاستماتة

الحياة هبة، وهي السعادة، فكل دقيقة يمكن أن تشكل سعادة أبدية! ليت الشباب يعلمون! اليوم سوف تتغير حياتي؛ اليوم سوف أولد من جديد. أخي العزيز، أقسم إنني لن أفقد الأمل. سأبقي روحي نقيّة وقلبي مفتوحًا. سأولد من جديد لأكون أفضل.

فيودور دوستويفسكي

عندما ننأى بأنفسنا دون وعي منّا عن إدراك الموت، فإننا نبني علاقة خاصّة مزيفة مع الوقت -علاقة مترخية وممتدة إلى حدّ ما، فنتخيّل أنّ لدينا دائمًا وقتًا أطول ممّا هو عليه في الواقع، وتجرّف عقولنا نحو المستقبل الذي ستتحقّق فيه كل آمالنا ورغباتنا. بيد أنّنا نجد صعوبة في الالتزام بملء طاقتنا في أيّ خطة أو هدف، إذ نقول لأنفسنا: سنعمل عليه غدًا. وقد يستهويننا في الوقت الحاضر العمل على هدف أو خطة أخرى؛ كلّها تبدو جذابة ومختلفة، فأنتى لنا الالتزام الكامل بواحدة أو بأخرى؟ كما أنّنا نعاني من قلقٍ عام، إذ نشعر بالحاجة إلى إنجاز الكثير من الأمور، ولكنّا دائمًا ما نؤجّل عملنا ونشّت طاقتنا. ومع أنّ تلك العلاقة الخياليّة الحاملة مع الوقت تتحطّم عندما يُفرض علينا موعد نهائيّ لتقديم مشروع معيّن، فإننا، ولسبب غامض، نتمكّن في غضون أيام أن نركّز على إنجاز ما كان سيستغرق أسابيع أو شهورًا. إن التغيير الذي يُفرض علينا عند تحديد موعد نهائيّ يتضمّن عنصرًا ماديًا: فهو يوضّع الأدرينالين لدينا ويشحذنا بالطاقة وبالقدرة العقلية على التركيز والإبداع. ومن المفيد أن نشعر بالالتزام التام للعقل والجسد من أجل غاية واحدة، وهو أمر نادرًا ما نخبره في العالم اليوم، في حالتنا المشتتة.

❖ القانون اليومي: ينبغي أن نفكر في الموت على أنه موعد نهائي متواصل، فنحصل على تأثير مماثل لما وصفناه آنفًا في جميع أفعالنا في الحياة.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فتائنا المشترك -قانون إنكار الموت.

استشعر ولادتك من جديد

الحياة هي عملية مستمرة للموت.

آرثر شوبنهاور (Arthur Schopenhauer)

في ديسمبر من العام 1849، وجد الكاتب فيودور دوستوفسكي البالغ من العمر سبعة وعشرين ربيعاً، والمسجون لمشاركته في مؤامرة مزعومة ضد القيصر الروسي، وجد نفسه وزملاءه السجناء ينقلون فجأة إلى ساحة في سانت بطرسبرغ، حيث أبلغوا بأنهم على وشك أن ينفذ فيهم حكم الإعدام بسبب جرائمهم. كان حكم الإعدام هذا مفاجئاً تماماً. ولم يكن أمام دوستوفسكي سوى بضع دقائق كي يهيئ نفسه لمواجهة فرقة الإعدام. في تلك الدقائق القليلة، جاشت نفسه بمشاعر لم تعتز من قبل، ولاحظ أشعة الضوء، وهي تضرب قبة الكاتدرائية، ورأى أن الحياة كلها عابرة، شأنها شأن تلك الأشعة. وبدأ له أن كل شيء ينبض أكثر بالحياة. ولاحظ التعابير المرتسمة على وجوه زملائه السجناء، ورأى الرعب المتواري وراء أفتنة الشجاعة. بدا الأمر وكأن أفكارهم ومشاعرهم أضحت شفافة. وإذ، في اللحظة الأخيرة، يصل مبعوث القيصر مهمتياً جواده إلى الميدان، ليعلن أن عقوبتهم قد خففت إلى الأشغال الشاقة لعدة سنوات في سيبيريا. شعر دوستوفسكي، الذي غمرته المواجهة النفسانية مع الموت، بأنه يولد من جديد. وظلت التجربة متأصلة فيه لبقية حياته، وهو ما ألهم أعماقاً جديدة من التعاطف وعمق لديه القدرة على الملاحظة. هكذا كانت تجربة الآخرين الذين تعرضوا للموت بطريقة عميقة وشخصية.

❦ القانون اليرمي: تخيل نفسك قد نجوت من حكم الإعدام، وأصبح كل يوم يمثل يوماً لم تكن تعتقد أنك ستحصل عليه. عيش حياتك وفقاً لذلك.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.

اعرف ما يهمّ

أنت تتصرّف مثل البشر في كل ما تخشاه، ومثل الخالدين في كل ما تريده.

سينيكا (Seneca)، فيلسوف رواقى روماني

ثمّة أهداف نودّ تحقيقها، ومشروعات يجب إنجازها، وعلاقات ينبغي تحسينها. لعلّ هذا المشروع هو آخر مشروع لنا، لعلّه معركتنا الأخيرة على الأرض؛ نظراً لعدم تيقّننا من أيّ شيء في هذه الحياة، علينا أن نلتزم التزاماً تاماً بما نقوم به. ومع هذا الوعي المستمر يمكننا أن نميّز ما هو مهمّ بالفعل، وكيف أنّ المشاحنات التافهة والمسااعي الجانبية تؤدّي إلى التشيت المزعج. يجب أن يملّكنا هذا الشعور بالرضا والإشباع الذي ينبع من الإنجاز. ومع شعورنا بهذا التدفّق الفكري، نخرج من ذواتنا وأنايتنا وتكون أذهاننا منسجمة تماماً مع ما نعمل عليه. وعندما تنصرف بعدها من عملنا، يصبح للملذّات والملهيات التي نسعى إليها معنى أعمق، لعلّنا بأنّها زائلة.

☞ القانون اليومي: لنُدع وعينا بقصر الحياة ينقّي أفعالنا اليومية.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.

لندع الوعي بالموت يبدّد اختلافاتنا

عام آخر من الطاعون من شأنه أن يسوّي كل الاختلافات، كما أن الاتصال الوثيق مع الموت، أو مع الأمراض التي تهدّد بالموت، من شأنه أن يزيل الوقاحة من طباعنا، ويحوّض الضغائن من نفوسنا، ويجعلنا نرى بعيون مغايرة.

دانيال ديفو (Daniel Defoe)، روائي إنجليزي

في العام 1665 انتشر الطاعون انتشاراً رهيباً في لندن، ما أسفر عن مقتل ما يقرب من مئة ألف نسمة. لم يكن الكاتب دانيال ديفو يومها يتجاوز الخمس سنوات من العمر، ولكنّه رأى الطاعون رأي العين، الأمر الذي خلّف لديه انطباعاتاً دائمة. وبعد نحو ستين عاماً، قرّر إعادة إحياء أحداث لندن في ذلك العام بعيون الراوي الأكبر سناً، مستخدماً ذكرياته الخاصة وكماً هائلاً من الأبحاث فضلاً عن مجلّة عمّه، ليضع كتاباً أسماه (يوميات عام الطاعون) (A Journal of the Plague Year). وقد لاحظ راوي الكتاب ظاهرة غريبة مع تفشّي الطاعون: بات الناس يشعرون بمستويات أعلى بكثير من التعاطف تجاه إخوانهم من أهالي لندن؛ وتلاشت الاختلافات الطبيعيّة بينهم، خاصّة ما يدور منها حول القضايا الدينيّة. علينا إذاً، بفلسفة الحياة عن طريق الموت، أن نصنع هذا التأثير المطهّر للنفوس الذي يحدثه الطاعون لنزعنا القبليّة واستغراقنا المعتاد في ذواتنا. علينا أن نبدأ بذلك على نطاق أصغر، فننظر أولاً إلى من حولنا، ونرى موتهم ونتخيّله، ونلاحظ كيف يمكن أن يغيّر ذلك فجأة نظرتنا إليهم.

🌟 القانون اليومي: اختبر ضعف الآخرين أمام الألم والموت، وليس فقط ضعفك أنت.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18

تأمل في فنائنا المشترك -قانون إنكار الموت.

قمة الغباء

تشهد حياة الإنسان ثلاثة أحداث، لا غير؛ الولادة والحياة والموت؛ وهو لا يعي أنه ولد، ويموت متأثراً وينسى أن يعيش.

جان دي لا برويير

كثيراً ما أسأل عن رأيي في هوس الناس اليوم بوادي السيليكون على أمل أن تنجح التقنية بتأجيل الموت إلى أجل غير مسمى أو بالقضاء عليه. أعتقد أن ذلك في منتهى الغباء، ولطالما رفعت الصوت عالياً ضده لسنوات. يبدو الأمر كما لو أننا نهرب من الحقيقة الوحيدة الموجودة. يمكننا أن نتجادل حول ماهية الحقيقة أو الواقع فلكل منا واقعه الخاص. إن الحقيقة التي نراها تختلف عن تلك التي تراها الخفافيش أو الذباب فتحن لا نحدّد الموقع بالصدى، بل إن لكل مخلوق حقيقته الخاصة. بيد أن الأمر الوحيد الذي يمكننا قوله هو أننا ولدنا وسوف نموت. أما الرغبة في الهروب من الموت وإطالة العمر، فهل من فكرة أكثر أنانية ورجسية من ذلك؟ ماذا لو سعى الجميع إلى إطالة عمرهم خمسين أو مئة عام؟ ماذا سيحلّ بهذا الكوكب؟ لدينا في الأساس ثمانية مليارات شخص على هذا الكوكب. يجب أن يموت الناس وإلا فلن يتبقى لدينا موارد، ولن يكون لدينا هواء نتنفسه، أو ماء نشربه. أنت تعطي لنفسك الأولوية عندما تحاول أن تطيل عمرك، فهل ستمضي قدماً في استهلاك المزيد من الموارد «لك أنت»، المزيد من الطاقة، لتشغل مساحة أكبر في العالم؟ ليصبح لدينا خمسة عشر مليار شخص بدلاً من ثمانية مليارات أي نوع من الجنون هذا؟ إنه لمنتهى الغباء والجنون.

القانون اليومي: يعدّ إنكار الموت ومحاربته موقفاً في منتهى الغباء البشري وقمة الإهانة للطبيعة البشرية، كما لو كان بإمكانك تجاوز الطبيعة. الطبيعة لا يمكنك تجاوزها، فهي تحدّدك.

قوانين الطبيعة البشرية: مقابلة مع روبرت غرين.

dailystoic.com, 23/10/2018

تجنّب السموّ الزائف

المشكلة التي نواجهها اليوم هي أنّ كثيرين منا معقّد ومتشكّك، لدرجة لا تسمح له بالنظر في مثل هذه المفاهيم الغريبة والقديمة مثل السموّ، التي تفوح منها رائحة ممارسات دينيّة، يبدو أنّنا تجاوزناها. ولكن كلّما حاولنا نحن البشر قمع أو إنكار أمر طبيعيّ جدّاً وجزء لا يتجزأ من تركيبتنا النفسيّة، تعود الرغبة المكبوتة للظهور في أشكال فاسدة، في ما ينبغي أن نسّميه السموّ الزائف the False Sublime. قد نسعى للسموّ الكاذب بواسطة المخدّرات والكحول أو أي نوع من المنشّطات التي تحرّرننا مؤقتاً من ذواتنا المترمّنة، وتمنحنا شعوراً بالامتداد والقوّة، أو على الأقل تخدّر الاكتئاب، الذي نواجهه في العالم الحديث. كما يمكن البحث عنه عن طريق ألعاب الفيديو أو المواد الإباحيّة، حيث يتطلّب الأمر رفع مستوى العنف ومستوى التحفيز باستمرار، ليكون لهما التأثير نفسه، ثم هناك كل القضايا الصغيرة والجماعات التي تنتشر لإيصال ما يكمن في صدور الناس من غضب وقلق. يمكن للناس أن يختبروا، عبر هذه الجماعات، انتشاراً مؤقتاً من تفاهة حياتهم، إلى أن تتلاشى هالة القضية، وينبغي البحث عن قضية جديدة. وفي هذا العصر، يمكن للتكنولوجيا نفسها أن تصبح المعتقد الجديد، فنحن نقول لأنفسنا: إنّنا قادرون على إيجاد حلّ لكل شيء عن طريق التكنولوجيا والخوارزميات. ولكن كل هذه الأشكال تعدّ أشكالاً زائفة للسبب الآتي: الشعور بالسموّ الحقيقيّ يمكن أن تحفّزه بعض المصادر الخارجيّة؛ منظر الجبل، أو منظر السماء ليلاً، أو مصادفة حيوان، أو غمس كعكة في الشاي، أو تجربة جماعيّة عميقة، أو حبّ عميق لشخص أو للطبيعة. وفي هذه الحالات، يحدث تحوّل في داخلنا حيث تتغيّر تصوّراتنا، وتتوسّع عقولنا إلى خارج محيطنا. وابتداءً من تلك اللحظة نرى العالم بصورة مختلفة.

❖ القانون اليومي: يأتي السموّ الكاذب من مصادر خارجيّة ولا يحدث أيّ تغييرات داخلية دائمة باستثناء زيادة الاعتماد على المادّة نفسها. كل أنواع الإدمان التي ابتليت بها البشريّة في القرن الحادي والعشرين هي أشكال زائفة ومنحطّة من السموّ.

عَرَضَ نَفْسَكَ لَأَرْضِ الْمَوْتِ

منذ نشأة الجيوش، وقادتهم يفكرون في هذا الموضوع: كيف يمكن تحفيز الجنود ليكونوا أشدَّ عدوانيةً واستماتة؟ اعتمد بعض الجنرالات على الخطب النارية، وحقّق أولئك الذين يجيدونها بعض النجاح. ولكن قبل أكثر من ألفي عام، توصّل الخبير الإستراتيجي الصيني سون تزو إلى الاعتقاد بأن الاستماع إلى الخطب، مهما كانت محفّزة، تعدّ تجربة سلبية للغاية، بحيث يستحيل أن يكون لها أثر دائم. بدلاً من ذلك، تحدّث سون تزو عن «أرض الموت»؛ وهو المكان الذي يُحاصر فيه الجيش في أحد المواقع الجغرافية -مثل جبل أو نهر أو غابة- التي لا يتوافر فيها سبيل للهروب. ورأى أنه في غياب أي وسيلة للتراجع، فإن الجيش يقاتل بضعف أو بثلاثة أضعاف الروح المعنوية، التي كان سيقاقل فيها على أرض مفتوحة، لأنّ الموت يكون حاضراً بعمق. ودعا سون تزو إلى تمركز الجنود عمداً على أرض الموت، لدفعهم إلى حافة اليأس التي تجعل الرجال يقاتلون بشراسة، فالعالم تحكمه الضرورة: لا يغيّر الناس سلوكهم، إلا عندما يضطّرون إلى ذلك ولن يشعروا بالحاجة الملحة، إلا عندما تتوقّف حياتهم على ذلك.

﴿القانون اليومي﴾: عَرَضَ نَفْسَكَ لِمَوَاقِفٍ فِيهَا كَثِيرٌ مِنَ الْمَجَازِفَةِ فِي حَالِ أَضْعَتِ الْوَقْتُ أَوْ الْمَوَادِّ؛ إِذَا كُنْتَ لَا تَتَحَمَّلُ الْخَسَارَةَ، فَلَنْ تَخْسِرَ. عَرَضَ نَفْسَكَ لـ «أَرْضِ الْمَوْتِ»، بحيث يكون ظهرك إلى الحائط، وعليك أن تقاتل بكل شراسة لتخرج منها حياً.

إستراتيجيات الحرب الـ 33، الإستراتيجية 4
أوجد شعوراً بالاستعجال واليأس -إستراتيجية أرض الموت.

هذا أيضًا لن يدوم

تلقائياً يجمّد عقلنا البشريّ مرور الوقت المتواصل، وذلك بعرض صورٍ ثابتة أمامنا للناس ولثقافتنا ولهويّتنا الذاتية. ولكن في حال كنا متبّهين حقاً للتطوّر، فسندرك أنّ هذه ليست سوى ظلال عابرة في عالم يتّسم بالتدفّق المتواصل. كلّ دقيقة من كلّ يوم نحن نتقدّم في العمر؛ كل لقاء مع الآخرين يغيّر أفكارنا ويشكّلها. نحن نتقدّم باستمرار، ولسنا ذاتاً تماماً. وكما قال هيراقليطس ذات مرة: «لا يخطو رجل في النهر نفسه مرتين أبداً؛ فلا النهر يبقى نفسه، ولا أنت الشخص نفسه». يتطلّب التطوّر هذا التدفّق المستمرّ، والدورات المتكرّرة للدمار الشامل، لإفساح المجال أمام أشكال وتجارب جديدة. ولكنّا نحن البشر، على الرغم من إدراكنا لحقيقة موتنا، إلا أنّنا ننفر منها؛ نحن نحبّ أن نتمسّك بالماضي وأن نوقف تدفّق الزمن في عقولنا. نحبّ التمسّك بمظالمنا وحتى بآلامنا، وكذلك بملذّاتنا؛ كل ذلك لإنشاء وهم بالديمومة الداخلية والاستقرار. ولكن حريّ بنا، بدلاً من ذلك، أن نتعلّم كيفيّة التخلّي، كيفيّة القبول التامّ بكل أنواع الانفصال، التي تفرضها علينا الحياة. إنّ عدم دوام تجاربنا وعدم خلود كل الكائنات الحيّة من حولنا، هو الذي يمنحها هذا التأثير والأهميّة. دع عدم ديمومة الأشياء تواسيك؛ فلا الاكتئاب يدوم ولا خيبات الأمل، التي نشعر بها في الوقت الحاضر تدوم، فالعالم يزداد سموّاً من حولنا عندما ندرك كم أنّ وقتنا قصير لمشاهدته.

☞ القانون اليومي: تخلّ عن الماضي واشعر بتيار الحياة يجرفك معه وبكل القوة والطاقة التي سيحملهما إلينا في أعقابها.

قانون السمّو، 2

أيقظ دهشة كونك على قيد الحياة - السمّو البيولوجي.

رحلة داخل الدماغ الشامل

أنت تجسّد ما تفكّر فيه وتعتقد؛ أفكارك اليومية هي التي تحدّد واقعك. وأنت تشكّل الصور والمشاهد الغنيّة أو القاحلة في دماغك. عندما تحصر أفكارك بالهواجس والانشغالات نفسها، وبالنطاق الصغير لها تفكّك الذكيّ، فهذا هو العالم الذي تصنعه لنفسك. يا لها من مضيعة لهذه الأداة الرائعة التي ورثتها! ولكن عندما تحاول أن تتحرّك في الاتجاه المعاكس، فسوف تلاحظ ديناميكيّة معاكسة؛ توسّع مستمر وانفتاح عقليّ في كل اتجاه، وروابط إبداعية وأفكار جديدة تتدفّق في دماغك. سوف ترغب في عدم التوقّف عن الاستكشاف، لأنّ استكشافك سيتحوّل إلى مصدر دائم للمتعة، يستمدّ منها عقلك البشريّ طاقة متواصلة. هذا خيار أنت تتخذه. من المثير للاهتمام أن نلاحظ أنّنا نحن البشر قد أنشأنا دون وعي منّا، نظيرًا لهذا الفضاء الداخلي اللامتناهي عن طريق الإنترنت، وهو أشبه بدماغ شامل إذ إنه يحتوي كلّ التاريخ المدوّن تقريبًا، وأفكارًا وتجارب المليارات من الناس في كل المجالات والمسامي؛ الكثير من محتواه هراء، ولكنّ بعضه يحتوي إمكانيات وفرصًا جديدة على شكل روابط، تجمع بين مختلف الأفكار والمجالات.

١٠- القانون اليومي: بدلًا من استخدام هذه الأداة الرائعة كوسيلة لجذب الانتباه أو للتنفيس عن غضبك، وعرض تفوّقك، أنظر إلى الإنترنت من منظور مختلف؛ إنها دعوة لرحلة رائعة داخل دماغ شامل مع كل المفاجآت التي يمكن أن تحصل عليها عن طريق التجوال بحريّة في هذه المساحة الشاسعة، وإقامة روابط وعلاقات مدهشة.

قانون السمو،¹

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.

عشق القدر (Amor Fati)

إن وصفتي لبلوغ الإنسان العظيمة هي «أمور فاتي» (Amor Fati): أن أحدها لا يريد
لشيء أن يتغير إلى شيء آخر أكثر مما هو عليه، لا في المستقبل، ولا في الماضي، ولا إلى
الأبد. لا أن تتحمل ما يحدث لك بحكم الضرورة فحسب... بل أن تحبه.

فريدريك نيتشه

ما تعنيه عبارة Amor Fati اللاتينية (عشق القدر) هو الآتي: توجد في الحياة
أشياء كثيرة لا يمكننا التحكم فيها، ويشكل الموت أكبر مثال على ذلك. لا بد وأن نعاني
من المرض والألم الجسدي. ولا بد من أن نمرّ بحالات انفصال وفقد للناس. وسوف نواجه
حتمًا إخفاقات نتيجة أخطائنا وأحقاد إخواننا البشر. وتتمثل مهمتنا بتقبّل تلك اللحظات،
وحتى بالتألف معها، ليس من أجل الألم، بل لما تحمله من فرص للتعلّم وتقوية الذات.
عندما نفعل ذلك، فإننا نتخذ موقفًا إيجابيًا تجاه الحياة نفسها، ونتقبّل كل احتمالاتها.
وفي صميم ذلك يقع تقبّلنا الكامل للموت.

🕯️ القانون اليومي: نحن نضع هذا الأمر موضع التنفيذ عندما ننظر دائمًا إلى الأحداث
على أنها قَدَرية؛ كل شيء يحدث لسبب ما، ويعود الأمر إلينا، لكي نستخلص
الدروس والعبر.

قوانين الطبيعة البشرية، القانون 18
تأمل في فنائنا المشترك - قانون إنكار الموت.

السما والنجوم

ها هي النجوم... سفراء الجمال، تطلع كل ليلة، لتضيء الكون بابتسامتها المعاتبة.

رالف والدو إيمرسون

في يوم صاف، وأنت جالس بمفردك مع أفكارك الخاصة، وبعيداً عن أي ملهيات، أنظر إلى الأعلى، ودع عقلك يمتدّ جنباً إلى جنب مع اللون الأزرق اللامتناهي للسماء. حاول أن تشعر الفضاء اللامحدود، ثم انظر إلى الشمس. عادة ما تعدّ وجودها من المسلّمات، ولكن هذه المرة أنظر إليها على أنّها نجم كسائر النجوم، نجم ولد وهو في طور الموت. حاول أن تستوعب للحظة هذه الحقيقة المجنونة تماماً - البعد المثالي للشمس عن الأرض بما يسمح للحياة؛ وما تضيفه هذه الحياة من تنوّع في الألوان المضيئة بتلك الشمس بالذات. لقد لاحظ رواد مركبة الفضاء (أبولو)، الذين ساروا على سطح القمر، الألوان الرمادية والبنية المحبطة التي تسيطر على تضاريسه الطبيعية الخالية من الحياة. عندما تدرك أنّ وجود الألوان ليس شأنًا مرجّحًا، يمكنك أن تنظر إلى ظاهرة اللون نفسها على أنّها مفاجئة وعجيبة. في الليل، تأمل عندما تنظر إلى القمر أو النجوم، كيف أنك ترى المشاهد نفسها، التي أبهرت أسلافنا وفتتهم؛ البابليين والمصريين القدماء والإغريق والمايا، على سبيل المثال لا الحصر. لقد بنوا أساطير وأنظمة كاملة من المعتقدات من سماء الليل، الأمر الذي جعل الكون ينبض بالحياة. حاول، وأنت تنظر إلى السماء، أن تتخلّى عن منظورك الحديث والمعقد، وأن تراها على أنّها متحرّكة؛ أنظر إليها بعيون وثنية. عندما تنظر إلى القمر، تخيل أصله غباراً نتج من تصادم الأرض بكوكب ثيا (Theia) - كوكب افتراضي سابق في نظامنا الشمسي. وعندما تنظر إلى النجوم، تأمل في حقيقة أنك ترى ضوءاً استغرق ملايين، وأحياناً مليارات السنين للوصول إلينا.

🌌- القانون اليومي: أنظر إلى السماء والنجوم، كما لو كنت تراها لأول مرة.

قانون السمو، القانون 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.

تأمل في أسرار الكون

ابدأ بنفسك. عقلك وجسمك، هما في الواقع سرّ من أسرار الكون، فأنت لا تملك إمكانية الوصول إلى مصدر عواطفك؛ لا يمكنك أن ترى ما يجري داخل دماغك، والعمليات التي تستدعي أفكاراً معينة، أو الدرجة التي تكون فيها أفكارك نتاجاً للعديد من التأثيرات الخارجية. كما أنك لا تستطيع رؤية كل ما يجري داخل جسمك من عمليات في غاية التعقيد، والتي تبقيك على قيد الحياة. حواسك لا تكشف لك سوى جانب جزئي من الواقع، فأنت لا تستطيع أن ترى ما يراه الخفافيش أو الدلافين، ولا أن تسمع ما تسمعه القطط أو الكلاب. ثمة الكثير ممّا يخفى عن حواسك. تأمل في الأسرار الكلية التي في داخلك، ثم توسّع في تأملك نحو الخارج. أنت لا تملك فعلياً أدنى فكرة ممّا يدور في خلد الآخرين وفي نفوسهم. والأمر أكثر تعقيداً بكثير ممّا تتخيل. أنت لا تملك فهمًا حقيقيًا للاتجاهات المتداولة في الوقت الحاضر على صعيد الثقافة، أو المستقبل الذي تبشّر به. أنت لا تدرك العمليات والتجارب الداخلية لأشكال الحياة الأخرى، ولا حتى أصل الأرض التي تسير عليها. استمرّ في التوسّع. تحتوي الكواكب في مجرتنا وخارجها أسراراً وألغازاً لا حصر لها، بما في ذلك احتمال وجود كائنات فضائية غريبة جداً. والكون في غالبه مغمور بالمادّة المظلمة والطاقة المظلمة؛ أي أنك محاط بما هو حقاً غير مرئي. تأمل في حقيقة أنه كلّما تقدّم العلم، زادت الأسرار التي يكشفها. تابع رحلتك إلى أن تبلغ أخيراً حدود الكون المعروف؛ ما يمكن أن يقع في الجانب الآخر [خارج حدود الكون] يتجاوز ما يمكننا تصوّره، هناك قد يكمن السرّ المطلق.

☞ القانون اليومي: تأمل في أيّ مشاعر من عدم اليقين وحتى عدم الراحة وتمسك بها. وسط عدم اليقين هذا، سوف يستيقظ إحساسك بالدهشة، وسوف تتخذ الأشياء مظهرًا جديدًا ومثيرًا للدهشة، كما كانت تفعل عندما كنت صغيراً جداً.

قانون السمو، القانون 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكوني.

تقبّل تفاھتك

ابدأ بتخيّل نفسك تتقلّص تدريجيّاً في الحجم، وتعود إلى المكان الذي كنت فيه عندما كنت طفلاً. للحظة، اختبر مجدّداً الإحساس بضآلتك مقارنة بوالديك، وبالمدرسة التي كنت ترتادها، وبالعالم الماديّ من حولك. استرجع مشاعر الخوف والإثارة، التي كانت تعتريك في مواجهة ما بدا هائلاً آنذاك. ومن ثمّ، تابع تقلّصك وصولاً إلى سنّ الرضاع، وعُدّ بخيالك إلى مشاعر الرعب، التي شعرت بها ذات مرة في أيّ شكل من أشكال الظلام أو الظلّ. تخيّل نفسك تتابع إلى أبعد من ذلك، وتعود إلى الرحم، إلى أصغر أصولك ككائن حيّ، وصولاً إلى مستوى الخليّة، إلى مجرد جزيئات، ثم ذرّات، إلى جسيم، إلى درجة الذوبان فعليّاً في الغلاف الجويّ؛ إنّها أشبه بعملية موت عكسيّ. استشعر للحظة مدى صغرك وضآلتك، لدرجة أن لا شيء يفصلك عن أيّ شيء في الكون. بمجرد أن تشعر من الداخل بهذا الذوبان في العدم، فكّر في الآتي: هذه هي حقيقتك كفرد فيما يتعلّق بالمكان والزمان اللامتناهيين.

❦ القانون اليومي: إنّ الحقيقة المتمثّلة في معرفتك بمدى تفاھتك وصغرك هي من المفارقات التي تجعلك قوياً وذا أهميّة. إنّها تشكّل فهمًا للواقع لا يستطيع أيّ كائن آخر القيام به. هذا الوعي قد يعيد إليك الشعور بالرهبة والتواصل الناتج عن إحساسك الصحيح بالحجم.

قانون السمو، القانون 1

وسّع العقل إلى حدوده القصوى -السمو الكوني.

الحرية المطلقة

الإعداد للموت هو إعداد للحرية... من تعلم كيف يموت؟ نسي كيف يكون عبداً؟ عندما نعرف كيف نموت؟ نتحرر من كل خضوع وإكراه.

ميشيل دي مونتaign (Michel de Montaigne)

في نهاية المطاف، أنظر إلى فلسفة الحياة عن طريق الموت، على النحو الآتي: منذ بداية الوعي البشري، أربنا وعينا بالموت، وإدراكنا له. وقد شكّل هذا الرعب معتقداتنا ودياناتنا ومؤسّساتنا، والكثير من سلوكنا، بطرق لا يمكننا رؤيتها أو فهمها. وقد أصبحنا نحن البشر عبيداً لمخاوفنا ومراوغاتنا. في حين أنّنا نختبر طعم الحرية الحقيقية، عندما نقلب هذا الوضع رأساً على عقب، ونصبح أكثر وعياً بوفاتنا. ونتوقّف عن الشعور بضرورة تقييد ما نفكر فيه ونفعله، لكي تصبح الحياة قابلة للتنبؤ. سوف نصبح أكثر جرأة، دون أن يعترينا الشعور بالخوف من العواقب. وسوف نتخلّص من كل الأوهام والإدمان الذي نستخدمه لتخدير قلوبنا. سنصبح قادرين على الالتزام الكامل بعملنا، وعلاقاتنا، وجميع أعمالنا.

☀️- القانون اليومي: بمجرد أن نتذوق بعضاً من هذه الحرية، سنرغب في استكشاف المزيد وتوسيع إمكاناتنا بقدر الوقت المتاح لنا.

قانون السمو، القانون 1
وسّع العقل إلى حدوده القصوى - السمو الكون.

قوانين الطبيعة البشرية

هناك العديد من القوانين التي تحكم الحياة البشرية، أما البشر فلديهم عدسات لاقطة تحدد شيئاً اسمه الموقف، والموقف هو الاستعداد للعمل أو الرد بطريقة معينة، وهو أمر فطري وتراكمي مكتسب ينطلق من منطقة اللاوعي في دماغ الإنسان.

في هذا الكتاب مواقف يرويها
الكاتب لسياسيين وحكماء وعلماء
واقتصاديين، ولفئات مختلفة
من تكوينات المجتمع الإنساني،
تعطيك لمحة إيجابية عن القرار
المتخذ أو سلايته





كتاب 33 إستراتيجية للحرب

تكثيف للحكمة العابرة للأزمان

التي تتضمنها دروس الحرب ومبادئها،
وقد صمم الكتاب لكي يسلكك بمعرفة
عملية، ستمنحك خيارات وميزات لا تحصى
في التعامل مع المحاربين الخفيين الذين
يهاجمونك في معركة الحياة اليومية.



كتاب يحثك من خلال العديد من النصائح لإيجاد رقعتك الخاصة وموقعك وما خلقت لأجله، إنه يمضي بك لتعرف غياهب روحك ويوصلك إلى مكانك الذي تستحقه، حيث يقص علينا الكاتب نماذج حقيقية لأشخاص فاعلين حققوا نجاحات أدت إلى تغيير العالم بأسره. ومن هنا فإن نصائحه مستمدة من تجارب حقيقة تقرب لنا الصورة وتوضحها.



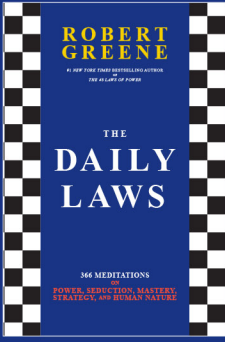


في كتاب كيف تمسك بزمام القوة؟

محاولة لاختزال ثلاثة آلاف عام من التاريخ الإنساني بقصص منتقاة عن كيفية اكتساب المرء للقوة، أو تفهمه لها من مختلف جوانبها، أو حماية نفسه من عسفها وتسلطها، أو الحفاظ عليها وممارستها بحكمة وتعقل، أو تحييدها لاتقاء شرّها.

وتلقي هذه القصص الضوء على التجربة الإنسانية من أزمنة وأمكنة مختلفة تمتد من اليابان إلى بيرو، ومن بداية تدوين التاريخ إلى أيامنا هذه





القوانين اليومية

أهم خبير في العالم في مجال القوة والإستراتيجية يضع بين يديك طقوساً يومية مصممة لمساعدتك على التحكم بمصيرك.

روبرت غرين، المؤلف الذي يتصدر قائمة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعاً، كان مستشاراً لملايين الناس على مدى أكثر من عقدين من الزمان.

كتاب القوانين اليومية The Daily Laws، الذي يجمع بين مقتطفات مستمدة من كتبه الخمسة وأعمال لم تُنشر سابقاً، يقدم لكل يوم من أيام السنة صفحة تحتوي على حكمة دقيقة وموجزة، عبارة عن أمثلة سهلة الفهم لن يستغرق استيعابها سوى بضع دقائق، كما يتميز كل يوم بقانون يومي - وصفة لا يمكن للقراء تجاهلها في معركة الحياة، ويتمحور كل شهر حول موضوع رئيس: القوة، الإغواء، الإقناع، الإستراتيجية، الطبيعة البشرية، الأنماط السامة، ضبط النفس، الإقناع، السيكولوجيا، القيادة، المحن، أو الإبداع.

من منا لا يرغب في أن يكون أكثر قوة؟

أكثر تحكمًا وسيطرة؟

وأكثر تفوقًا في أعماله؟

سبيلك إلى ذلك قراءة هذا الكتاب كل يوم.

كتب ليو تولستوي في العام 1884م أن «الدراسة اليومية ضرورية لجميع الناس». ولا يقتصر هذا الكتاب على كونه مدخلًا لجمهور المتابعين الجدد؛ بل يشكل مفتاحًا لاستيعاب العديد من الدروس التي تملأ كتب غرين، وتعدّ قراءته مرارًا وتكرارًا نافعة مدى الحياة.



روبرت جرين، يتصدر بمؤلفاته قائمة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعاً، وتشمل: **قوانين الطبيعة البشرية، كيف تمسك بزمام القوة؛ 48 قاعدة ترشدك إليها، و33 إستراتيجية للحرب، والإقناع** (وكلاهما من منشورات العبيكان) وهو خبير ذو شهرة عالمية في مجال إستراتيجيات القوة. ويعيش في لوس أنجلوس.

ISBN: 9786035094702



9 786035 094702

- علم النفس

تواصل معنا



CONTACT US

